

**Министерство образования и науки  
Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Уральский государственный педагогический  
университет»  
Институт менеджмента и права  
Кафедра теории и практики управления организацией**

**О.А. Толстых, О.А. Трофимова**

## **Институциональная экономика**

**Учебное пособие**

**Екатеринбург 2014**

**УДК 330.1 (075.8)**

**ББК У010.11я7**

**Т 54**

**Рецензенты:**

А.Г. Мокроносов, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики и управления, заведующий кафедрой Экономики предприятия и бухгалтерского учета ФГАОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет».

Е.Е. Лагутина, кандидат экономических наук, доцент кафедры теории и практики управления организацией Института кадрового развития и менеджмента ФГБОУ ВПО «Уральский государственный педагогический университет».

**Т 54 Толстых, О. А., Трофимова, О. А.**

**Институциональная экономика** [Текст]: учеб. пособие / О. А. Толстых, О. А. Трофимова; ФГБОУ ВПО «Урал. гос. пед. ун-т». – Екатеринбург, 2014.– 223 с.

Учебное пособие предназначено для студентов, осваивающих образовательные программы высшего профессионального образования для направления бакалавриата 080200 Менеджмент, 38.03.02. Менеджмент, а также программы дополнительного профессионального образования.

Учебное пособие включает в себя лекции по институциональной экономической теории, примерные тесты, примерные вопросы и задания для обсуждения на практических занятиях, вопросы для подготовки к экзамену, итоговый тест, рекомендуемую литературу. Учебное пособие и его материалы содержательно выстроены в соответствии с ФГОС ВПО.

Печатается в соответствии с Планом научно-исследовательской работы кафедры теории и практики управления организацией Института кадрового развития и менеджмента УрГПУ на 2011-2015 г.г. и по решению кафедры теории и практики управления организацией ГОУ ВПО «УрГПУ» (протокол № 2 от 24.09.2014 г.).

**УДК 330.1 (075.8)**

**ББК У010.11я7**

**Т 54**

**ISBN 978-5-7186-0607-2**

Уральский государственный  
педагогический университет, 2014  
Коллектив авторов, 2014

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	7
<b>Глава 1. Методологические основы институционализма. предмет и метод институциональной экономики</b>	11
1.1. Неоклассическая экономическая теория – теория без институтов	11
1.2. Традиционный (старый) институционализм	31
1.3. Неоинституционализм	37
1.4. Новая институциональная экономическая теория	52
Семинарские занятия	70
Управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки	70
Тестовые задания	72
<b>Глава 2. Роль институтов в функционировании экономики</b>	74
2.1. Норма как базовый элемент института	74
2.2. Определение института и его функции в обществе	76
2.3. Основные типы ситуации, приводящие к возникновению институтов	79
2.4. Институциональная структура общества	88
2.5. Взаимоотношения между формальными и неформальными правилами	97
Семинарские занятия	99
Управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки	100
Тестовые задания	102

<b>Глава 3. Трансакционные издержки</b>	105
3.1. Понятие и виды трансакционных издержек	105
3.2. Типология трансакционных издержек	106
Семинарские занятия	110
Управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки	111
Тестовые задания	113
<b>Глава 4. Собственность как экономическая категория институционализма</b>	116
4.1. Спецификация прав собственности. Теорема Коуза-Стинглера	116
4.2. Теории возникновения прав собственности	121
4.3. Правовые режимы собственности и их экономические последствия	123
Семинарские занятия	128
Управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки	128
Тестовые задания	130
<b>Глава 5. Теория контрактов</b>	133
5.1. Понятие контракта, основные типы контрактов	133
5.2. Оппортунистическое поведение, асимметрия информации, моральный риск	137
5.3. Виды специфичности ресурсов.	139
Семинарские занятия	143
Управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки	144
Тестовые задания	146



<b>Глава 6. Фирма как основа институциональной экономики</b>	149
6.1. Понятие фирмы в неоклассической экономической теории	149
6.2. Контрактная теория фирмы	152
6.3. Теория фирмы, основанная на модели «принципал-агент»	155
6.4. Теории фирмы, основанные на неполноте контрактов	158
6.5. Альтернативные формы экономических организаций	165
Семинарские занятия	181
Управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки	182
Тестовые задания	182
<b>Глава 7. Институциональная теория государства</b>	185
7.1. Функции государств	185
7.2. Границы и провалы государства	186
7.3. Типология государств	187
Семинарские занятия	195
Управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки	195
Тестовые задания	197
<b>Глава 8. Теория институциональных изменений</b>	200
8.1. Источники институциональных изменений	200
8.2. Модель институциональных изменений	201
Д. Норта	

Семинарские занятия	203
Управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки	205
Тестовые задания	204
<b>Итоговое задание по дисциплине «Институциональная экономика»</b>	207
<b>Вопросы для подготовки к экзамену по дисциплине «Институциональная экономика»</b>	211
<b>Вариант итогового теста и бланк ответов</b>	213
<b>Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины</b>	221

## **ВВЕДЕНИЕ**

Подготовка курса «Институциональная экономика» вызвана тем, что становление эффективных рыночных институтов является важным аспектом успешного развития национальной экономики. Экономические реформы, проводимые в России в последнее десятилетие показали, что рыночная модель требует, прежде всего, становления принципиально новой институциональной среды как в экономической, так и в социально-политической сферах.

Развитие рыночной экономики требует адекватных институциональных механизмов, однако, их создание сложный и длительный процесс. Они с трудом поддаются заимствованию, действие законов, эффективно регулирующих экономику в развитых странах, при заимствованиях модифицируется существующей институциональной средой. Поэтому знания, которые предлагает менеджерам институциональная экономика, позволяют им лучше понять, как функционирует экономика, какие стимулы создает институциональная среда, как институты общества влияют на поведение людей, а, следовательно, и на богатство общества.

Институциональная экономика не ограничивается изучением формальных институтов, т.е., установленных государством, принуждающим к их соблюдению. Она уделяет внимание также и неформальным правилам, направляющим повседневную деятельность людей и менее заметным для исследователя. Многие правила нигде не записаны, однако люди следуют им и следят за тем, чтобы и другие также их соблюдали. Многие договоренности являются неявными, подразумеваемыми, но, тем не менее, соблюдаемыми в процессе хозяйственного оборота. Институциональная экономика дает свое объяснение тому, почему люди, не понуждаемые государством, соблюдают этот порядок, а также выявляет условия, при которых это становится возможным.

Недобросовестное поведение, нарушение условий контракта также может быть наблюдаемым сторонами контракта, но недоказуемым в суде, и люди будут стремиться предотвратить его доступными им контрактными способами. Правовая

система может способствовать сотрудничеству людей или, наоборот, затруднять его, может способствовать умножению социального капитала общества или разрушать его. Научить студентов понимать проблемы, возникающие при взаимодействии людей, и возможные способы их решения, основанные не только на использовании формальных правовых инструментов, но и неформальных механизмов - одна из задач данной дисциплины.

Методическая новизна курса «Институциональная экономика» состоит в следующем: в системной форме представлен комплекс экономических теорий и концепций, сочетающий в себе методологические подходы традиционного институционализма и неонституционализма; изложение теоретического материала сопровождается примерами реальных ситуаций, отражающих современную экономическую практику; значительное внимание уделено институциональному анализу специфических особенностей функционирования российской экономики; изучение студентами материала учебного курса предусматривает рациональное сочетание индивидуальных и групповых методов; в ходе семинаров и практических занятий студентам предлагаются авторские ситуации, в том числе и игрового характера, содержащие элементы индивидуальных и коалиционных стратегий.

*Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:*

1. *Общекультурные компетенции:* умение анализировать и оценивать исторические события и процессы (ОК-4); владение культурой мышления, способностью к восприятию, обобщению и анализу информации, постановке цели и выбору путей её достижения (ОК-5); умение логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь (ОК-6); осознание социальной значимости своей будущей профессии, обладание высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности (ОК-12); способность анализировать социально-значимые проблемы и процессы (ОК-13);

2. *Профессиональные компетенции:* способность к экономическому образу мышления (ПК-26); способность оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципаль-

ного управления (ПК-27); понимание мотивов и механизмов принятия решений органами государственного регулирования (ПК-28); способность анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса (ПК-29).

3. *Специальные компетенции, обусловленные спецификой профиля «Управление малым бизнесом»:*

умеет принимать эффективные решения в области управления малым бизнесом: владеет методами экономического анализа и управленческого учета деятельности предприятий малого бизнеса	СК-15
владеет знаниями об особенностях и месте предприятий и организаций малого бизнеса в современном обществе и его роли в развитии экономики страны и решении социальных, экологических и других проблем	СК-16

К исходным знаниям, необходимым для изучения дисциплины «Институциональная экономика», относятся знания в области экономической теории, поэтому частью программы является повторение основ макро- и микро-экономики.

Данная дисциплина связана с другими дисциплинами подготовки бакалавров менеджмента: «Экономическая теория», «Правоведение», «Политология», «Философия», «Социология», «Теория менеджмента», «Статистика» и др.

Содержание дисциплины создает базу для освоения курсов направления подготовки «Менеджмент», так освоение институциональной экономики необходимо для дальнейшего углубленного изучения дисциплин: «Актуальные проблемы мировой экономики», «Учет и анализ», «Финансовый менеджмент», «Корпоративные финансы», «Экономика организации» и др.

Авторский коллектив:

*Толстых Ольга Анатольевна*, кандидат педагогических наук, доцент – научная редакция, введение, глава 1, глава 2, семинарские занятия, управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки к главе 3, семинарские занятия, управ-

ленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки к главе 4, семинарские занятия, управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки к главе 5, глава 6, глава 7, семинарские занятия, управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки к главе 8, итоговое задание по дисциплине «Институциональная экономика», вопросы для подготовки к экзамену по дисциплине «Институциональная экономика», вариант итогового теста и бланк ответов.

*Трофимова Оксана Александровна*, кандидат педагогических наук, доцент – глава 3 и тестовые задания к главе, глава 4 тестовые задания к главе, глава 5 тестовые задания к главе, глава 8 тестовые задания к главе.

# **ГЛАВА 1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Структура главы:

- 1.1. Неоклассическая экономическая теория - теория без институтов
- 1.2. Традиционный (старый) институционализм
- 1.3. Неоинституционализм
- 1.4. Новая институциональная экономическая теория

**1.1. Неоклассическая экономическая теория - теория без институтов.** В современных условиях развития экономики применение традиционных методов экономической теории уже не всегда дает желаемые результаты. Поэтому вполне объясним интерес к институциональной теории вообще, и к неоинституциональному направлению в частности.

В традиционной экономической теории есть ряд предположений, которые не во всех случаях позволяют в полной мере получить адекватную картину экономической ситуации в целом. Например, речь идет об аксиоме рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, возможности установления равновесия на основе одного только ценового механизма, наличие в экономике человека, называемого homo economicus и др.

Неоклассическая экономическая теория возникла в 1870-е годы. Ее представителями являются: Карл Менгер, Фридрих фон Визер, Ойген фон Бём-Баверк, Уильям Стенли Джевонс, Леон Вальрас, Джон Бейтс Кларк, Альфред Маршалл, Генри Седжвик, Ирвинг Фишер, Артур Пигу.

Рассмотрим научные подходы представителей неоклассического направления экономической теории:

1. *Карл Менгер* (нем. *Carl Menger*; 23 февраля 1840, Ней-Сандец, Австрийская империя (ныне Новы-Сонч, Польша) - 27 февраля 1921, Вена, Австрия). Внёс вклад в экономическую теорию, методологию экономических исследований и политическую философию. Карла Менгера заслуженно считают основа-

телем Австрийской школы в экономической теории. Основной работой по экономической теории являются «Основания народнохозяйственного учения» («*Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*», 1871, 2-е изд. 1923 под ред. К. Менгера.

Научные достижения:

- *Концепция экономического блага*: исходным пунктом экономического анализа К. Менгера является исследование соотношений между человеческими потребностями и способностями вещей удовлетворять эти потребности. К. Менгер выделяет ряд условий превращения вещи в благо:

- существование некоей человеческой потребности;
- наличие у данной вещи потенциальных свойств, позволяющих ей удовлетворить эту потребность;
- знание человеком указанных потенциальных свойств вещи;
- обладание вещью, позволяющее использовать вышеперечисленные свойства.

При этом если количество единиц данной вещи безгранично, то такая вещь является свободным благом. В противном случае когда вещь является редкой она представляет собой экономическое благо. При этом благо и товар разные категории. «Товар это экономическое благо, предназначенное для продажи».

Учение К. Менгера об (экономическом) благе лежит в основе современной микроэкономической теории.

- *Концепция субъективной ценности*: субъективная ценность это значение, которое имеет для индивида данное благо. Чрезвычайно важно то, что ценность не является объективным свойством вещи. Ценность - это суждение индивида о благе. Поэтому одно и то же благо может обладать разной ценностью для разных индивидов.

Необходимыми условиями для обладания благом ценности являются следующие:

- его полезность для данного индивида;
- редкость.

Субъективная ценность блага определяется полезностью последней единицы потребляемого блага. В теории К. Менгера ценность (пусть и неявно) дана через идею убывающей предельной полезности блага.



- *Концепция ценности производственных благ (средства производства)*: К. Менгер выделяет блага низшего и высшего порядка. Блага низшего порядка - это предметы потребления, блага высшего порядка - средства производства. Нововведение К. Менгера в сфере анализа производственных благ состоит не в новой терминологии, а в идее, согласно которой их ценность определяется ценностью предметов потребления (благ низшего порядка), выпускаемых с помощью этих средств производства. Точнее говоря, ценность блага высшего порядка определяется предельной полезностью блага низшего порядка, которое изготовляется благодаря этому средству производства. Это указывает на то, что ценность благ высшего порядка носит ожидаемый характер.

К. Менгеру принадлежит также идея о взаимозаменяемости и взаимодополняемости благ высшего порядка. Эта идея получила дальнейшее развитие в современной микроэкономике.

- *Теория денег и способности к обмену*

К. Менгер также является автором эволюционной теории денег. По его мнению, деньги представляют собой экономический феномен, возникающий спонтанно. Их появление не является результатом целеноправленных действий отдельных хозяйствующих субъектов или групп таких субъектов, направленных на создание средства обмена.

Для описания фундаментальных причин возникновения денег К. Менгер обращается к анализу особенностей обменных отношений. В ходе осуществления обменных операций их участники склонны накапливать у себя те товары, которые обладают большей «способностью к обмену», «реализуемостью». Ведь такие товары можно обменять на большинство всех остальных благ. В результате товары с большими «способностями к обмену» начинают играть роль посредников при осуществлении обменных сделок. Постепенно среди этих товаров выделяется товар с наибольшей способностью к обмену. Такой товар как раз и представляет собой деньги.

Эта идея о спонтанном возникновении денег оказала огромное влияние на формирование взглядов Ф. А. фон Хайека, Л. фон Мизеса и других представителей неоавстрийской школы - направления современного экономического анализа, развиваю-

щего традиции «старой» австрийской школы. В частности, предложенная Ф. А. фон Хайеком концепция «расширенного порядка» вряд ли появилась бы без теории денег К. Менгера.

Научные труды: «Основания политической экономии» 1871; «Исследование метода социальных наук и политической экономии в частности» 1883.

2. *Фридрих фон Визер* (нем. *Friedrich von Wieser*; 10 июля 1851, Вена - 22 июля 1926, Санкт-Гильген) - экономист, представитель австрийской школы в политической экономии.

Научные достижения

С 1903 профессор политэкономии в Венском университете. Совместно с К. Менгером и Э. Бём-Баверком разрабатывал теорию предельной полезности и ввёл этот термин. Опровергал марксистскую теорию трудовой стоимости и прибавочной стоимости. Создал теорию вменения, согласно которой каждому из трёх факторов производства - труду, земле и капиталу - вменяется определённая часть ценности созданного ими продукта. Выдвинул теорию денег, определяя их ценность в зависимости от соотношения денежных и реальных доходов.

Фридрих фон Визер ввел сам термин предельной полезности и понятие альтернативных издержек. На основе альтернативных издержек сформулирован закон Визера: действительная ценность (стоимость) какой-либо вещи есть недополученные стоимости других вещей, которые могли быть изготовлены из этих ресурсов. В итоге: благодаря наличию ценностных (потребительских) благ и процессу вменения образуются цены факторов производства (производственных ресурсов), которые формируют издержки и тем самым цену произведенной вещи.

Научные труды: Визер Ф. Теория общественного хозяйства (избр. гл.) - В кн.: Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер: Пер. с нем. / Предисл., коммент., сост. В.С.Автономова. - М.: Экономика, 1992.

3. *Ойген фон Бём-Баверк* (нем. *Eugen von Bohm-Bawerk*; 12 февраля 1851, Брюнн, Моравия, Австро-Венгрия, ныне Брно, Чехия - 27 августа 1914, Крамзахе, Австро-Венгрия) - австрийский экономист и государственный деятель.

Научные достижения:

Наряду с Карлом Менгером и Фридрихом фон Визером

является одним из основоположников австрийской школы экономики. Развивал концепцию (теорию) предельной полезности, исследовал периоды обращения капитала, процент.

Ойген подверг критике экономику Карла Маркса в 1880-х и 1890-х, а также нескольких видных марксистов, включая Рудольфа Гильфердинга. В 1904-м он вернулся к преподавательской деятельности, возглавив кафедру в Венском Университете. В числе его студентов были Йозеф Шумпетер, Людвиг фон Мизес и Хенрик Гроссман.

Первый том произведения «Капитал и процент», который Людвиг фон Мизес посчитал «самым выдающимся вкладом в современную экономическую теорию, получил название «История и критика теорий процента» (*«History and Critique of Interest Theories»*, 1884). В этом томе обсуждаются такие вопросы, как проблема процента; теории производительности, использования, умеренности и эксплуатации; непопулярные системы и трудовая теория.

Бём-Баверк утверждал, что марксистская теория эксплуатации игнорирует измерение времени в производстве, которое он обсуждал в своей теории «окольности» (*«roundaboutness»*) производства. Согласно его выводам, процент – это результат того, что потребительские блага сегодняшнего времени обмениваются на будущие, и остается выявить, почему люди за товары, купленные сегодня, готовы платить больше в будущем.

Второй том под названием «Позитивная теория капитала» (*«Positive Theory of Capital»*, 1889) подробно останавливается на рассмотрении таких понятий, как природа и концепция капитала, ценность, цена, прошлое и будущее, источник процента и ставка процента. Третий том, «Дальнейшие очерки «Капитала и процента»» (*«Further Essays on Capital and Interest»*, 1921), включающий в себя 12 экскурсов, был дополнением ко второму и отвечал на критику всей работы.

Ойген оказался под пристальным вниманием марксистских экономистов, таких, как Николай Бухарин, который, беря на вооружение экономическую теорию праздного класса, утверждал, что выбранный аксиоматический подход для субъективистской теории Бёма-Баверка иллюзорен. По словам Бухарина, экономические явления можно объяснить только через

призму последовательного, контекстуального и исторического анализа общества, как и сделал Маркс.

В знак признания заслуг Бём-Баверка на посту министра финансов, дважды выводившего страну из инфляционного пике, его портрет был изображён на 100-шиллинговой банкноте.

Научные труды: «Основы теории ценности хозяйственных благ» (1886); «Капитал и процент» (1884-89); «Теория Карла Маркса и её критика» (1896); «К завершению марксистской теории стоимости».

4. Уильям Стэнли Джевонс (англ. *William Stanley Jevons*; 1 сентября 1835, Ливерпуль, - 13 августа 1882, близ Гастингса) - английский экономист, статистик и философ-логик.

Профессор логики, философии и политической экономии в Манчестере (1866-76) и Лондоне (1876-80). Основатель математической школы в политической экономии, один из основоположников теории предельной полезности.

Главную проблему экономической науки видел в изучении потребления, основным законом которого считал закон убывающей предельной полезности. Одним из первых попытался применить математические средства к экономическому анализу. Продолжал разработку математической логики, начатую Дж. Булем. В основу логической теории, ядро которой составляло исчисление классов, Джевонс положил «принцип замещения подобных». Создал одну из первых логических машин (1869). Связал теорию логической индукции с теорией вероятностей.

Джевонс в связи с тяжелым материальным положением его семьи (отец - преуспевающий ливерпульский торговец железом - обанкротился в результате кризиса 1847 г.) не смог закончить образование в Лондонском университетском колледже, где изучал химию и металлургию. В 19 лет он покинул Англию, чтобы поступить на службу пробирщиком на Австралийский монетный двор в Сиднее. Служебные обязанности оставляли любознательному и честолюбивому юноше достаточно времени для изучения метеорологии, проблем железнодорожного транспорта, экономической науки, сбора статистического материала и серьезного увлечения фотографией. Проведя в Австралии пять лет, Джевонс вернулся в Лондон для завершения университетского образования, но на этот раз выбрал экономику. В 1862 г.

Джевонс без особого успеха представляет в Британскую ассоциацию две свои работы: краткие тезисы «Об общей математической теории политической экономии» (см. русский перевод, 1993), в которых сжато и даже без формул и графиков изложено основное содержание будущей «Теории политической экономии», и заметку о статистических способах исследования сезонных колебаний. Гораздо большую известность принесли ему работы по практическим вопросам, посвященные цене золота (1863) и «угольному вопросу» (1865), — в последней рассматривались проблемы, связанные с будущим истощением угольных запасов Англии.

С 1863 по 1876 г. Джевонс преподавал в Манчестере, а с 1876 по 1880 г. — в Лондонском университетском колледже. В 1871 и 1874 гг. соответственно выходят в свет его самые знаменитые книги: «Теория политической экономии» и «Принципы науки — трактат о логике и научном методе».

Научные достижения:

Главную проблему экономической науки видел в изучении потребления, основным законом которого считал закон убывающей предельной полезности. Одним из первых попытался применить математические средства к экономическому анализу. Продолжал разработку математической логики, начатую Дж. Булем. В основу логической теории, ядро которой составляло исчисление классов, Джевонс положил «принцип замещения подобных». Создал одну из первых логических машин (1869). Связал теорию логической индукции с теорией вероятностей.

Джевонс был одним из самых разносторонних экономистов своего времени: его в равной степени увлекали теоретические проблемы экономической науки, прикладной анализ (например, рынков угля и золота), статистические исследования (Джевонс внес большой вклад в разработку теории индексов, а также попытался создать теорию экономического цикла, основанную на периодичности солнечной активности), и вопросы логики и методологии науки (здесь Джевонс продемонстрировал необычайно широкий кругозор, выходящий за рамки экономической теории, заложив основы современной логики, — интересно, что в его трактате даже не нашлось места для методологических проблем экономической теории). Хотя Джевонс не ос-

тавил специальных трудов по истории экономической мысли, ему принадлежит наиболее подробное для своего времени и наиболее уважительное к своим предшественникам и современникам описание исторического развития математической теории предельной полезности у разных авторов прошлого и настоящего (см. предисловие к второму изданию «Теории...» 1879 г.).

В историю экономической мысли Джевонс вошел в первую очередь как автор книги «Теория политической экономии», выход которой одновременно с основными трудами Менгера и Вальраса ознаменовал начало маржиналистской революции.

В предисловии Джевонс формулирует свой знаменитый тезис о том, что *«наша наука должна быть математической хотя бы потому, что имеет дело с количествами»*. Хотя экономические зависимости можно описать и словами, но математический язык более точен и легче воспринимается. Чтобы экономическая наука действительно стала точной, она нуждается в расширении и совершенствовании статистических данных, которые позволяют дать формулам количественную определенность. Свою же теорию Джевонс характеризует как *«механику полезности и собственного интереса»*.

*Теория полезности Джевонса.* Джевонс утверждает, что основной проблемой экономической науки (здесь автор уже использует термин «*economics*», а не «*political economy*») является максимизация удовольствия. Термин же «полезность» означает абстрактное свойство объекта соответствовать нашим целям, то есть «все, что доставляет нам удовольствия или избавляет от страданий, может обладать полезностью». Общая полезность имеющихся у нас единиц блага зависит от его количества. Джевонса всегда интересует полезность последнего приращения блага (все равно - потребленного или только намечаемого к потреблению), которую он назвал «последней степенью полезности» (англ. *final degree of utility*). Последняя степень полезности имеет тенденцию убывать с ростом количества блага Джевонс не утверждает, что он открыл этот «великий принцип», позднее названный первым законом Госсена, ссылаясь на Н. Сениора и Р. Дженнингса (в то время он еще не читал самого Госсена), но отмечает, что, как правило, его предшественникам не давалась ясная формулировка.

Научные труды: «Теория политической экономии» (*The Theory of Political Economy*, 1871); «Деньги и механизм обмена».

5. *Мари Эспри Леон Вальрас* (фр. *Marie-Esprit-Leon Walras*; 16 декабря 1834, Эврё, Франция - 5 января 1910, Монтрё, Швейцария) - французский экономист, лидер лозаннской школы маржинализма. С 1870 по 1892 гг. являлся профессором Лозаннского университета.

Основатель концепции общего экономического равновесия. Исследованием творчества учёного занимаются Центр междисциплинарных исследований Вальраса – Парето (Лозанна); Международная ассоциация Вальраса и Центр Огюста и Леона Вальрасов (Лион).

Леон Вальрас родился в г. Эвре (Франция) в семье философа и экономиста Огюста Вальраса. В юности он пытался найти себя в различных областях: учился в Горном институте, увлекался философией, литературой, историей, пока под влиянием отца не воодушевился идеей создания социальной науки и даже разработал грандиозный план осуществления этой цели. Научная карьера Вальраса началась после удачного выступления на Международном конгрессе по проблеме налогов в 1860 г. в Лозанне, после чего он получил кафедру политической экономии юридического факультета Лозаннского университета, где проработал до своей отставки в 1892 г. На посту заведующего кафедрой его сменил В. Парето. Уйдя в отставку, Вальрас продолжил активно работать.

Научные достижения

1. Впервые ввел наиболее общие критерии рыночного равновесия: спрос равен предложению.

2. Предложил концепцию общего экономического равновесия, первая математическая интерпретация.

3. Ввел 4 рынка: труда, капитала, финансовый, потребительских благ и услуг.

4. Ввел высшую математику как обязательный элемент экономической науки.

Научные труды: «Элементы чистой политической экономии» (*Elements d'economie politique pure*, 1877); «Этюды социальной экономии» (*Etudes d'economie sociale*, 1896); «Этюды прикладной политической экономии» (*Etudes d'economie*

politique appliquee, 1898).

6. *Вильфредо Парето* (итал. *Vilfredo Pareto*; 15 июля 1848, Париж - 20 августа 1923, Селинья, кантон Женева, Швейцария) - итальянский инженер, экономист и социолог. Один из основоположников теории элит.

Вильфредо Парето родился 15 июля 1848 г. в Париже в семье итальянского маркиза, выходца из портового города Генуя, вынужденного эмигрировать из-за своих либеральных и республиканских убеждений. Мать Парето была француженкой, и он с детства одинаково хорошо владел итальянским и французским, однако всю жизнь он ощущал себя, прежде всего, итальянцем.

В 1858 году семья Парето вернулась в Италию. Там Вильфредо начинает учиться и получает одновременно классическое гуманитарное и техническое образование. При этом большое внимание он уделяет изучению математики.

После окончания Политехнической школы в Турине Парето в 1869 г. защищает диссертацию «Фундаментальные принципы равновесия в твердых телах». Тема эта воспринимается как предзнаменование, учитывая важное место понятия равновесия в его последующих экономических и социологических трудах. В течение ряда лет он занимал довольно важные должности в железнодорожном ведомстве и в металлургической компании.

В 1890-е годы он предпринимает неудачную попытку заняться политической деятельностью. В это же время он активно занимается публицистикой, чтением и переводами классических текстов. В первой половине 90-х годов Парето публикует ряд исследований в области экономической теории и математической экономики. С 1893 г. и до конца жизни он был профессором политической экономии Лозаннского университета в Швейцарии, сменив в этой должности известного экономиста Леона Вальраса.

Научные достижения:

По мысли Парето, общество имеет пирамидальную структуру, на вершине которой находится элита - руководящий социальный слой, направляющий жизнь всего общества. Залог успешного развития - своевременная ротация (обновление) элиты.

Он разработал теории, названные впоследствии его име-



нем: статистическое Парето-распределение и Парето-оптимум, широко используемые в экономической теории и иных научных дисциплинах и является автором закона Парето.

В последний год жизни Парето в Италии уже установился фашистский режим. Некоторые видные деятели этого режима, и, прежде всего, сам Муссолини, считали себя учениками лозаннского профессора. В связи с этим в 1923 г. он был удостоен звания сенатора Италии. Парето выразил сдержанную поддержку новому режиму, одновременно призвав его быть либеральным и не ограничивать академических свобод.

Умер Парето 20 августа 1923 г. в Селиньи (Швейцария), где он жил последние годы своей жизни; там он и был похоронен.

Научные труды: «Курс политической экономии» 1896-1897; «Социалистические системы» 1902-1903; «Учебник политической экономии» 1906; «Трактат по общей социологии» 1916; «Краткое руководство по общей социологии» 1920.

7. Джон Бейтс Кларк (англ. *John Bates Clark*; 26 января 1847, Провиденс, штат Род-Айленд - 21 марта 1938, Нью-Йорк) - американский экономист австрийской школы, маржиналист, автор теории предельной производительности.

Американский экономист получил образование в Амхерстском университете и университетах Цюриха и Гейдельберга; долгое время преподавал в Колумбийском университете (1895-1923 гг.). Отец известного экономиста Дж. М. Кларка. Президент Американской экономической ассоциации в 1894-1895 гг.

Научные достижения

Дж. Б. Кларк - автор многочисленных трудов. Он предложил новый подход к изучению политической экономии в целях приближения к точным наукам. По аналогии с теоретической механикой Дж. Б. Кларк разделил экономическую теорию на два раздела - статику и динамику. Исходное значение он придавал анализу статики, то есть экономического положения общества в неподвижности, «в равновесии». Кларк придерживался теории предельной полезности, которую он видоизменил. «Закон Кларка» состоит в том, что полезность товара распадается на составные элементы («пучок полезностей»), после этого ценность блага определяется суммой предельных полезностей всех его

свойств.

Он внес важный вклад в «маржиналистскую революцию», дополнив концепцию предельной полезности потребительских благ теорией предельной производительности труда и капитала. Дж. Б. Кларк стремился доказать, что в процессе производства наблюдается убывающая производительность труда и капитала (по аналогии с законом убывающего плодородия земли). Ибо увеличение каждого из факторов производства при постоянных размерах остальных факторов дает убывающий рост продукции. Так, при неизменной величине капитала всякий дополнительный рабочий будет создавать меньшую массу продукции. Заработная плата в таком случае равняется «продукту труда», который произвел «предельный рабочий». Разницу же между «всеми продуктом промышленности» и «продуктом труда» Дж. Б. Кларк рассматривал как «продукт капитала», по праву достающийся капиталисту. Следовательно, доходы рабочих и бизнесменов, по его мнению, соответствуют реальному вкладу труда и капитала в конечный продукт производства, что ведет к социальной справедливости и гармонии классовых интересов «капиталиста» и рабочих.

Научные труды: «Философия богатства» 1886; «Проблема монополии» 1904; «Распределение богатства» 1899.

7. *Ирвинг Фишер* (англ. *Irving Fisher*; 27 февраля 1867, Со-гертис, шт. Нью-Йорк - 29 апреля 1947, Нью-Йорк) - американский экономист, представитель неоклассического направления в экономической науке.

Окончил Йельский университет; доктор философии родного университета; с 1893 по 1935 г. преподавал там же. Президент Эконометрического общества (1931-34). Президент Американской экономической ассоциации в 1918 г. Оставил ряд значительных работ по теории статистики, общего экономического равновесия, предельной полезности, но самый важный вклад был внесён им в теорию денег. Вывел «формулу Фишера».

Научные достижения:

Фишер разработал теорию денег в духе классической политической экономии, внося в нее необходимые поправки, которые логически вытекали из развития чекового оборота в денежном обращении.

нии первой четверти XX в. Основные постулаты количественной теории были облечены у Фишера в строгую математическую формулу, удобную для статистического анализа (транзакционный вариант Фишера).

Фишер вывел формулу «уравнения обмена» товаров на деньги, установившую покупательную способность денег. Из уравнения обмена следовало, что количество товаров, помноженное на цены, равно количеству денег, помноженному на скорость обращения. Эти четыре величины связаны между собой, и каждая из них определяется тремя остальными. Отсюда следует, что товарные цены, которые выражают покупательную способность денег, изменяются: прямо пропорционально количеству денег; прямо пропорционально скорости обращения; обратно пропорционально количеству участвовавших в обмене товаров.

В своей работе по теории процента Фишер трактовал процент не как отдельный доход, а как аспект всех доходов, будь то заработная плата, рента или прибыль, - как связующее звено между капиталом и доходом. Среди факторов, влияющих на величину процента, им выделялись следующие: «нетерпение» (предпочтение настоящих благ), производительность, а также такие характеристики экономических процессов, как риск и неопределенность. Процесс формирования капитала рассматривается Фишером как процесс сбережения с последующим вложением накопленных средств в различные инвестиционные проекты. Здесь он исследовал проблемы существования различных инвестиционных возможностей, используя алгебраические соотношения и графический метод, основанный на аппарате кривых безразличия и кривых желаний.

Научные труды: «Математические исследования теории ценности и цен» 1892; «Природа капитала и дохода» 1906; «Покупательная сила денег» 1911; «Элементарные принципы экономической науки» 1912; «Стабилизация доллара» 1920; «Теория процента» 1930; «Марочные сертификаты» 1933.

8. *Альфред Маршалл* (англ. *Alfred Marshall*; 1842-1924) - английский экономист, лидер неоклассического направления в экономической науке, представитель кембриджской школы экономики.

Маршалл родился 26 июля 1842 г. в лондонском районе Бермондси. Учился в Итоне и Кембриджском университете, который окончил в 1865 г.; преподавал математику в Кембридже, политическую экономию в университетском колледже Бристоля, с 1885 по 1908 возглавлял кафедру политэкономии в своем родном университете.

Ученый скончался у себя дома в Кембридже 13 июля 1924 г. Похоронен на приходском кладбище кембриджской церкви Вознесения.

Научные достижения:

Главный труд А. Маршалла - шестикнижие «Принципы экономикс» - издан в 1890 г. и впоследствии постоянно им дополнялся и перерабатывался в восьми вышедших при его жизни изданиях.

С точки зрения преемственности идей «классиков», А.Маршалл исследовал экономическую деятельность людей с позиций «чистой» экономической теории и идеальной модели хозяйствования, возможной благодаря «совершенной конкуренции». Но придя через новые маржинальные принципы к идее равновесия экономики, он характеризовал ее лишь как «частную» ситуацию, т.е. на уровне фирмы, отрасли (микроэкономики). Подобный подход стал определяющим как для созданной им кембриджской школы, так и для большинства неоклассиков конца XIX - первой трети XX в.

Термин «экономикс» Маршалл ввел в первой же главе своей книги Политическая экономия, или экономическая наука (Economics), занимается исследованием нормальной жизнедеятельности человеческого общества; она изучает ту сферу индивидуальных и общественных действий, которая теснейшим образом связана с созданием материальных основ благосостояния.

Маршалл признает, что в современной ему экономике «распределение национального дивиденда плохое». Но если допустить «равное распределение национального дохода, - пишет он, -...доходы народных масс - хотя они, конечно, значительно возрастут разово вследствие устранения всех неравенств - и близко не поднимутся даже временно к уровню, предсказываемому социалистическими ожиданиями золотого века.

Неравномерность богатства... серьезный дефект в нашем

экономическом устройстве. Любое уменьшение его, достигнутое средствами, которые не подрывают мотивов свободной инициативы, было бы, по-видимому, явным общественным достижением».

Центральное место в исследованиях Маршалла занимает проблема свободного ценообразования на рынке, характеризуемом им как единый организм равновесной экономики, состоящий из мобильных и информированных друг о друге хозяйствующих субъектов. Рыночную цену он рассматривает как результат пересечения цены спроса, определяемой предельной полезностью, и цены предложения, определяемой предельными издержками.

А.Маршалл фактически сохранил заимствованную у «классиков» исходную позицию о совершенной конкуренции, предопределяющую положение о том, что цена задается рынком, а не предприятием. Кроме того, полагая, что каждый человек, приобретая вещь, исходит «из представляющихся ему возможностей или из складывающейся обстановки, или... из конъюнктуры», он вводит понятие «потребительский избыток». Последнее, на его взгляд, - это «разница между ценой, которую покупатель готов был бы уплатить, лишь бы не обойтись без данной вещи, и той ценой, которую он фактически за нее платит», т.е. «экономическое мерило его добавочного удовлетворения».

Одной из важных заслуг Маршалла является обобщение положений ранних маржиналистов о функциональной зависимости таких факторов, как цена, спрос и предложение. Он показал, в частности, что с понижением цены спрос растет, а с ростом цены - снижается и что, в свою очередь, с понижением цены предложение падает, а с ростом цены - растет.

Устойчивой, или равновесной, Маршалл считал такую цену, которая установлена в точке равновесия спроса и предложения (на графиках точку пересечения кривых спроса и предложения принято называть «крестом Маршалла»). Отсюда, как он полагает, если на рынке цена выше цены равновесия, то предложение превысит спрос и цена станет снижаться, и наоборот, если на рынке цена ниже цены равновесия, то спрос превысит предложение и цена станет повышаться.

В развитие теории «цены спроса» Маршалл выдвинул концепцию об «эластичности спроса». Последняя характеризуется им как показатель зависимости объема спроса от изменения цены. Он выявил разную степень эластичности спроса товаров в зависимости от структуры потребления, уровня доходов и других факторов, показал, что наименьшая эластичность спроса присуща товарам первой необходимости, но почему-то не признал подобное относительно предметов роскоши.

Но, по Маршаллу, существует особая зависимость влияния спроса и предложения на уровень рыночной цены от анализируемого периода времени. Рассматривая эту взаимосвязь «как общее правило», суть его он поясняет так: «Чем короче рассматриваемый период, тем больше надлежит учитывать в нашем анализе влияние спроса на стоимость, а чем этот период продолжительнее, тем большее значение приобретает влияние издержек производства на стоимость».

9. *Генри Седжвик* (1838-1900) в своем трактате «Принцип политической экономии» утверждал, что частная и общественная выгоды не совпадают, что свободная конкуренция обеспечивает эффективное производство богатства, но не дает справедливого распределения его. Система «естественной свободы» порождает конфликты между частными и общественными интересами. Конфликт возникает и внутри общественного интереса: между выгодой текущего момента и интересами будущих поколений.

10. *Артур Сесил Пигу* (англ. *Arthur Cecil Pigou*; 1877-1959) - английский экономист. Родился 18 ноября 1877 в Райде. Представитель Кембриджской неоклассической школы. Ученик Альфреда Маршалла. После окончания Кингз-колледжа Кембриджского университета остается преподавать на кафедре политической экономии. В 1908 стал ее руководителем до 1943 года. В 1918-1919 - член валютного комитета, в 1919-1920 - член королевской комиссии по подоходным налогам, в 1924-1925 - член комитета Чемберлена по вопросам денежного обращения.

Научные достижения:

В историю имя экономиста вошло вместе с открытым им «эффектом Пигу». Его суть в том, что при отсутствии инфляционных ожиданий рост цен вызывает рост сбережений и сокра-

шение потребления, что понижает цены и приводит экономику в равновесие. Аналогично при неполной занятости и снижении цен экономические агенты начинают меньше сберегать и больше потреблять, что поддерживает цены и занятость. Наряду с изучением практических вопросов экономики и разработкой отдельных аспектов экономической и социальной политики Пигу занимался теоретическими исследованиями и получил широкую известность благодаря своим работам по экономической теории благосостояния.

Предложенная Пигу экономическая теория благосостояния, представлявшая собой попытку объединения поздних рикардианских учений с идеями школы предельной полезности, легла в основу социальных реформ, проводимых лейбористами в Великобритании, и способствовала развитию многочисленных теорий государства всеобщего благоденствия. Центральное место в данной теории занимает концепция национального дивиденда, определяемого как доля материального дохода общества, которая может быть выражена в деньгах. Большое значение придается постановке и рассмотрению социальных проблем, в частности вопросов труда, заработной платы и безработицы, решение которых влияет на величину и распределение национального дивиденда, т.е. экономического и общего благосостояния, изучению циклических колебаний в экономике, основную причину которых Пигу видел в изменении спроса на труд. Вместе с тем, признавая роль государства в решении социальных проблем, Пигу был приверженцем свободной конкуренции в экономике и ограничивал пределы государственного вмешательства в экономическую жизнь, выступал против государственного регулирования цен и распределения ресурсов.

Научные труды: «Экономическая теория благосостояния», 1920; «Экономика стационарных состояний» 1935; «Занятость и равновесие» 1949; «Колебания промышленной активности» 1929.

Таким образом, неоклассическая экономическая теория, на смену которой пришло институциональное направление, и ее представители (К. Менгер Ф. Визер, Э. Бем-Баверк, У. Джевонс, Л. Вальрас, Вильфредо Парето, А. Маршалл, Г. Седжвик, А. Пигу, Дж. Кларк) исходят из следующих методологических прин-

ципов:

1. Полнота информации: ей, по мнению неоклассиков, обладают индивиды в момент осуществления выбора. На деле полнота информации достижима лишь в случае централизованного ценообразования или локального рынка [16, с. 20].

2. Совершенная конкуренция: одним из требований неоклассической модели рынка является минимальная взаимозависимость участников сделок, т.е. ситуация, когда решения о выборе одного индивида не зависят от решений других индивидов и не влияют на них. Минимальная взаимозависимость в принятии решений достигается только в рамках определенной структуры рынка, т. е. при совершении сделок на *совершенно конкурентном рынке*. В условиях совершенной конкуренции ресурсы, являющиеся объектом экономического выбора, становятся *неспецифичными*, т. е. им легко найти равноценную замену, и результат от их использования будет тем же. Таким образом, еще одним фактором, определяющим пределы применимости неоклассической модели, выступает структура рынка [16, с. 21].

3. Человек homo economicus: это люди, демонстрирующие определенный тип поведения. Человек должен: - *быть целерационален* (ожидание определенного поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве «условий» и «средств» для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели); - *быть утилитарен*, т.е. его действия должны быть подчинены задаче максимизации удовольствия, полезности. Именно полезность становится основой человеческого счастья; - *испытывать чувство эмпатии* в отношении к другим участникам сделки, т. е. он должен уметь поставить себя на их место и взглянуть на происходящий обмен с их точки зрения. Причем от эмоционально окрашенной симпатии эмпатию отличает беспристрастность и нейтральность: мы должны уметь поставить себя на место человека, который может быть и лично неприятен; - *вызывать доверие и сам доверять другим участникам сделки*, именно в существовании доверия заключается предпосылка предсказуемости поведения контрагента, формирования более или менее устойчивых ожиданий касательно ситуации на рынке; - *обладать способностью к интерпретативной рациональности*, являющейся своего рода синтезом



вышеизложенных четырех элементов. Без нее участникам обмена невозможно найти оптимальное решение в ситуациях типа «дилеммы заключенных», возникающих всегда, когда сделки касаются производства и распределения общественных благ [16, с. 21-23].

4. Методологический индивидуализм: отличается от подходов классиков, мыслящих такими категориями, как страны и классы тем, что за основу в объяснении общественных явлений берется поведение отдельных индивидов. И общество в этом случае представляется как совокупность атомистических индивидов.

5. Экономическая рациональность: если состояние индивида наиболее выгодно для него по сравнению с возможными альтернативными вариантами (т.е. оптимально), то оно является равновесным. Важнейшими для неоклассиков являются предпосылки максимизации хозяйствующими субъектами своих целевых функций: полезности для потребителей (домохозяйств) и прибыли для производителей (фирм). Таким образом, предпосылками неоклассической теории является рациональное поведение хозяйственных субъектов.

6. Предельный анализ: предельные величины играют главную роль тогда, когда хозяйствующие субъекты или отдельные потребители благ пытаются принять рациональное решение, выбрать из множества альтернативных вариантов своего поведения оптимальный. С помощью предельных величин конкретизировался принцип максимизации целевой функции: если добавление дополнительной единицы потреблённого или произведённого блага не увеличивает общего уровня полезности или прибыли, значит, исходное состояние уже является оптимальным и равновесным.

7. Математизация: в соответствии с данным принципом экономические проблемы трактуются как задачи на нахождение условного экстремума и для их решения применяются дифференциальное исчисление и другие математические инструменты анализа.

8. Равновесный подход: неоклассики стремились исследовать не просто статистическое, а именно равновесное состояние, устойчивое к краткосрочным изменениям экономических пере-

менных.

9. *Статистический подход*: заключается в том, что неоклассиков интересует статистический, а не динамический аспект экономической системы, изменение и динамика трактовались как последовательность дискретных статистических состояний (так называемая сравнительная статистика).

Анализируя выше названные методологические принципы неоклассического направления экономической теории, можно заметить ограниченность в их применении. Кроме того, в них существуют противоречия. Как справедливо замечает А.Н. Олейник [16, с. 24], «...модель локального рынка противоречит требованию достаточно большого, потенциально ничем не ограниченного числа участников сделок (условие совершенной конкуренции). Если же мы возьмем случай централизованного ценообразования, то оно подрывает взаимное доверие между самими участниками сделки. Главное здесь - не доверие на «горизонтальном» уровне, а «вертикальное» доверие к аукционисту, в какой бы форме он ни существовал. Далее, требование минимальной зависимости участников сделок противоречит норме эмпатии и интерпретативной рациональности: становясь на точку зрения контрагента, мы частично отказываемся от своей автономии и самодостаточности в принятии решений».

Таким образом, появляется необходимость возникновения новой теории, которая будет учитывать указанные выше ограничения при построении модели рынка. Именно такой теорией является институционализм, в основе которого лежат институты – «правила поведения, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» [14].

## **1.2. Традиционный (старый) институционализм.**

Разнообразие институциональных теорий и неоформленность их в законченную область экономической науки говорит о том, что пока существует лишь совокупность доктрин.

Широкая совокупность всех научных доктрин, объединяющихся понятием «институционализм», делится на три основные части: традиционный (или старый), неоинституционализм и новую институциональную экономику.

«Старый» институционализм, как экономическое течение, возник на рубеже 19-20 веков. Его виднейшими представителями являются Торстейн Веблен (1857–1929), Джон Роджер Коммонс (1865 - 1945), Уэсли Клер Митчелл (1874 - 1947), Джон Гэлбрейт (1908 - 2006).

1. Торстейн Веблен (1857–1929) является основоположником институционализма. Родился в семье норвежских переселенцев. Окончил Йельский университет, диссертация «Этические основания учения о воздаянии» (англ. *Ethical Grounds of a Doctrine of Retribution*). В 1892-1906 преподавал в Чикагском университете, в последующие годы работал в Стэнфордском университете и университете Миссури, стал одним из основателей Новой школы социальных исследований в Нью-Йорке. Редактировал «Журнал политической экономии» (англ. *Journal of Political Economy*).

Научные достижения:

В «Теории праздного класса» Веблен говорил, что вопреки представлениям неоклассической теории поведение потребителей определяется не индивидуальными оценками товаров по степени их полезности, не ориентацией на максимизацию собственной полезности, а на максимизацию своего престижа в глазах других. Поведение «праздного класса» зачастую обусловлено желанием подчеркнуть свою привилегированность с помощью «демонстративного потребления» и «демонстративного расточительства», а низшие классы часто стремятся копировать поведение «праздного класса».

С точки зрения Веблена привычки являются одним из институтов, в рамках которого задается поведение индивидов на рынке, в политической сфере и семье. Истоки поведения современных людей Веблен видит в двух древнейших привычках:

1) инстинкте соперничества, который представляет собой желание опередить других, выделиться на общем фоне. Данный инстинкт лежит в основе собственности и конкуренции на рынке, а также объясняет так называемое «демонстративное потребление»;

2) инстинкте мастерства - предрасположении к добросовестному и эффективному труду.

В книгах Веблена содержится как скрытая, так и явная по-

лемика с представителями неоклассического направления. Неоклассики зачастую представляли человека в виде идеальной счетной установки, мгновенно оценивающей полезность того или иного блага, с целью максимизировать общий эффект от использования наличного запаса ресурсов. С точки зрения Веблена экономическая наука не должна быть только наукой о ценах и рынках. Он считал, что предметом политической экономии является человеческая деятельность во всех ее проявлениях, общественные науки призваны заниматься отношениями людей друг к другу.

Веблен также утверждал, что наличие монополий значительно сокращает объемы производства и приводит к искусственному повышению биржевых и иных цен, чреватому серьезным кризисом. Веблен предсказал кризис – Великую американскую депрессию – который наступил в 1929 г. через 3 месяца после его смерти. Пик интереса к работам Веблена в США приходится на 1930-е годы, позднее благодаря его влиянию появились концепции технократического характера, а также труды, посвященные т.н. «революции менеджеров».

Научные труды: «Инженеры и система ценообразования» 1921; «Имперская Германия и промышленный переворот» 1915; «Исследование природы мира и условий его поддержания» 1917; «Собственность отсутствующих лиц и предпринимательство в современную эпоху: пример Америки» 1923; «Теория праздного класса: экономическое исследование институций» 1899; «Высшее образование в Америке» 1918; «Теория предпринимательства» 1904; «Инстинкт мастерства» 1914; «Предприниматели и простой человек» 1919.

2. Джон Роджер Коммонс (англ. *John Rogers Commons*; 13 октября 1862, Холландсберг, Огайо - 1945) - американский экономист, сторонник институциональной теории.

После окончания средней школы попытался работать учителем, однако первый опыт вызвал сильное отвращение к преподавательской работе. В 1882 году поступил в Оберлин колледж, где учился не очень хорошо не столь из-за недостатка способностей, сколь из-за неумения сосредоточиться на главном. После колледжа Коммонс учился в университете Джона Хопкинса в штате Мэриленд. В дальнейшем работал в ряде аме-

риканских университетов. С 1904 года - профессор Висконсинского университета. Президент Американской экономической ассоциации в 1917 г.

Научные достижения:

В работе «Институциональная экономическая теория» (*Institutional Economics*, 1934) ученый вводит в анализ категории «коллективные действия» и «транзакции» (любой вид передачи правового контроля от одного лица к другому). Коллективные действия контролируют действия отдельных индивидов, примиряя противоречивые интересы. Они предполагают определенные правовые рамки. Дж. Р. Коммонс прослеживает роль акционерных обществ, профсоюзов и политических партий в установлении согласованных действий индивидов. Он также выделяет три основных вида транзакций: торговые, управленческие и рაციонирующие. Каждая транзакция включает в себя переговоры, принятие обязательств и выполнение обязательств. Американский ученый также ввел в экономический анализ категорию «группы давления» (к таким группам он относил рабочих и предпринимателей, покупателей и продавцов, фермеров и крестьян, кредиторов и заемщиков и т. п.).

Научные труды: «Распределение богатства» 1893; «История труда в Соединенных Штатах» 1918.

3. Уэсли Клэр Митчелл (1874 - 1947). Американский экономист, известный своими работами об экономических циклах и работой в качестве консультанта в Национальном бюро экономических исследований (National Bureau of Economic Research).

Родился Митчелл в Рашвилле, Иллинойс (Rushville, Illinois); был он вторым ребенком – и старшим сыном – бывшего военного доктора. Всего детей у переключившегося на фермерское дело ветерана было семеро. Большая часть обязанностей главы семьи довольно рано легла на плечи Уэсли, однако он сумел поступить в Чикагский Университет (University of Chicago).

Научные достижения:

С учебой Митчелл справлялся отлично; в 1899-м у него уже была степень кандидата наук (PhD). Среди наставников Уэсли было немало весьма и весьма известных ученых – например, экономисты Торстейна Веблена (Thorstein Veblen) и Дж. Л. Лафлина (J. L. Laughlin) и философ Джон Дьюи (John Dewey).

Митчелл в двух работах («A History of Greenbacks» и «Gold Prices and Wages Under the Greenback Standard») представил впечатляющий количественный обзор ситуации в американской экономике в последние годы.

Далее Митчелл серьезно увлекся темой экономических циклов и продолжал заниматься ей до самого конца. Главным произведением по данной теме было «Business Cycles» («Экономические циклы»), которое вышло в 1913 г. В первой главе книги Митчелл проанализировал 13 теорий экономических циклов, признал их разумность в определенной степени, но все их отбросил, предложив свой вариант.

Уэсли Митчелл был одним из основателей Новой школы общественных исследований (New School for Social Research) и Национального бюро экономических исследований (National Bureau of Economic Research). В первой организации он преподавал на протяжении трех лет, с 1919-го по 1922-й; во вторую он внес вклад еще более солидный. Само Бюро было создано в 1920-м; директором исследовательского отдела Митчелл оставался до 1945-го. Правительство пользовалось услугами Уэсли еще во время Первой мировой войны; и позже Митчелл неоднократно контролировал работу целого ряда правительственных комитетов. С 1929-го по 1933-й Уэсли был председателем Президентского комитета тенденций общественного развития (President's Committee on Social Trends); с 1923-го по 1924-й он руководил Американской Экономической Ассоциацией (American Economic Association). Обобщая, можно сказать, что Митчелл занимался изучением прикладных вопросов экономической динамики, в том числе хозяйственного цикла и денежного обращения, в контексте публичных, частных и других социальных организаций.

Научные труды: «Экономические циклы» (1913); «Измерение экономических циклов» (1946); «Что происходит во время экономических циклов» (1951).

4. Джон Кеннет Гэлбрейт (англ. John Kenneth Galbraith; 15 октября 1908, Айон-Стейшн, Канада — 29 апреля 2006) — американский экономист, представитель старого (Вебленского) институционального течения, один из видных экономистов-теоретиков XX века. Окончил университет в Торонто. Препода-

вал в Калифорнийском, Гарвардском и Принстонском университетах. Президент Американской экономической ассоциации в 1972 г. Лауреат премий Фрэнка Сейдмана (1975), Веблена-Коммонса (1976) и В. Леонтьева (2000). Представитель институционального направления в экономической науке. Иностранный член АН СССР (1988).

Научные достижения:

Джон Гелбрейт критиковал мнение, что на экономическом рынке силы находятся в состоянии свободной конкуренции. Он считал, что «общество потребления» развивает экономический дисбаланс, направляя слишком много ресурсов на производство потребительских товаров и недостаточно — на общественные нужды и инфраструктуру. Гелбрейт критиковал и мнение, выдвигаемое защитниками монетаризма, что государственные расходы не способны снизить безработицу. Его подход к развитию общественного сектора был в согласии с экономическим учением Кейнса. В своей книге «Общество изобилия» (*The Affluent Society*, 1958) он документально подтверждает тенденцию свободно-рыночного капитализма создавать частное великолепие и общественную нищету. Он твердо верил в роль правительства в экономическом планировании. Он доказывал, что мотивация крупных корпораций зависит от влияния «техноструктуры» или ведомственного управления, и такими корпорациями управляет стремление к безопасности и расширению, а не погоня за максимальной прибылью. Реклама виделась ему отчасти как важное средство достижения власти на рынке и закрепления экспансии. С другой стороны, корпорации сдерживаются «уравновешивающей силой» других фирм, профсоюзов, потребительских групп и правительств. Также он считал, что в современной экономике женщины превратились в класс скрытой прислуги.

В книге «Экономическая теория и цели общества» Дж. К. Гэлбрейт отмечает, что корпорации, управляемые техноструктурой составляют планирующую подсистему экономики, а мелкие фирмы — рыночную подсистему. При этом планирующая подсистема эксплуатирует рыночную, порождая при этом неравенство в прибыли. Дж. К. Гэлбрейт считает, что в экономике СССР ведущие позиции также заняла техноструктура, что в конечном итоге должно было привести к эволюционной конвер-

генции рыночной и плановой экономической систем. В этой книге он вводит категорию «самоэксплуатация» — так он называет деятельность работодателя или работающего в своей фирме предпринимателя.

Мало кто из современных экономистов может похвастаться такой успешной и разнообразной карьерой как Джон Гелбрейт. В семидесятые годы, когда будущее человечества стало выглядеть в мрачных тонах, Гелбрейт отдал должное футурологии, став вместе с Бжезинским, Тоффлером и Фурастье одним из создателей «Римского клуба» (*The Club of Rome*), организации, которая занялась осмыслением перспектив и планированием развития нынешней человеческой цивилизации.

Один из главных его тезисов: на современном рынке никто не обладает всей полнотой информации, знания каждого носят специализированный и частичный характер. Полнота информации достигается только с помощью объединения этих частичных знаний в рамках организации или, как ее называет Гэлбрейт, технотруктуры. «Власть перешла от отдельных личностей к организациям, обладающим групповой индивидуальностью». А далее следует анализ влияния, которое оказывает технотруктура на поведение индивидов, т. е. характеристики индивидов рассматриваются в качестве функции институциональной среды. Например, потребительский спрос выводится из интересов роста корпораций, активно использующих для убеждения потребителей рекламу, а не из их экзогенных предпочтений [16, с. 29-30].

Имя Джона Гелбрейта известно было и студентам советских вузов, разумеется, как мишень для критики. Советских идеологов сильно раздражали американские теории об «обществе всеобщего благоденствия», которые были явно перпендикулярны идеям построения коммунизма.

В своей последней книге «Экономика невинного обмана», вышедшей в свет 26 февраля 2004 года, он ставит под сомнение целый ряд общепризнанных тезисов, на которых стоит современная экономическая теория. По мнению Гелбрейта, различие между «частным» и «государственным» секторами экономики по большей части является выдумкой, а не реальностью. Он также не согласен с тем, что акционеры и директора реально играют заметную роль в управлении современной компанией.



Гелбрейт критически отзываясь о Федеральной резервной системе США, заявляя, что её реальные достижения гораздо скромнее, чем об этом принято писать. И, наконец, он известный диссидент, резко критикующий политику своей страны, включая войну США во Вьетнаме и нынешнее вторжение в Ирак.

Научные труды: «Американский капитализм» 1952; «Великая депрессия» 1955; «Общество изобилия» 1958; «Новое индустриальное государство» 1967; «Экономическая теория и цели общества» (*Economics and the Public Purpose*, 1973). На русском языке впервые опубликована в 1976 г. в издательстве «Прогресс»; «Деньги: откуда они приходят, куда уходят» 1975; «Экономическая наука в перспективе» 1987; «Культура сдерживания» 1992; «Экономика невинного обмана», 2004.

Подводя итог, нужно отметить значительную междисциплинарность работ представителей старого институционализма. Их труды являются продолжением социологических, правовых, статистических исследований в их приложении к экономическим проблемам.

**1.3. Неоинституционализм.** Неоинституциональная экономика сохраняет неизменными некоторые положения неоклассического направления экономической теории:

- 1) существование на рынке равновесия;
- 2) рациональность поведения рыночных агентов;
- 3) отсутствие влияния внешних факторов на поведение индивидов.

Предмет анализа отличается от неоклассического и включает в себя изучение идеологии, норм поведения, семьи, более широкий спектр форм собственности и контрактных форм. Кроме того, неоклассическая модель дополняется понятиями информационных и транзакционных издержек.

Основателем данного направления является Рональд Коуз (1910-2013). Наиболее значимыми представителями неоинституционализма являются Дуглас Сесил Норт (1920), Армен Альберт Алчян (1914), Оливер Уильямсон (1932), Лоран Тевено (1948), Клод Менар (1906 - 1980), Джеймс Макгилл Бьюкенен - младший (1919), Мансур Олсон (1932 - 1998), Ричард Аллен Познер (1932), Гарольд Демсец (1930) и др.

1. Рональд Гарри Коуз (англ. *Ronald Harry Coase*; 29 декабря 1910, Уиллесден, Лондон - умер в 2013) - американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 1991 г. «за открытие и прояснение точного смысла транзакционных издержек и прав собственности в институциональной структуре и функционировании экономики». Окончил Лондонскую школу экономики (бакалавр коммерции (B. Com.)); преподавал там же, а также в Виргинском и Чикагском университетах. Является научным руководителем Института, носящего его имя.

Научные достижения:

В работе «Природа фирмы» (*The Nature of Firm*, 1937) Коуз рассматривает процесс порождения рыночной экономикой специфического рода издержек, которые он назвал «транзакционными». Второй знаменитой статьей Коуза является «Проблема социальных издержек» (*The Problem of Social Cost*, 1960), в которой Коуз показал, что внешние эффекты могут быть интернализированы при помощи договора между сторонами, при условии того, что:

*...вмешательство со стороны правительства заключается только в спецификации прав собственности, то есть создание режима исключительности (режима, при котором субъект в состоянии эффективно исключить других экономических агентов из процесса принятия решения относительно использования исключительного правомочия) для отдельного индивида или группы посредством определения субъекта и объекта права, набора правомочий, которыми располагает данный субъект, а также механизма, обеспечивающего их соблюдение и транзакционные издержки, при прочих равных условиях, равны нулю.*

Данная теория получила название «Теорема Коуза».

Важное свойство, обнаруженное Коузом в теории отраслевых рынков, называется «Догадка Коуза». Если на рынке набор блага (или его ресурса) не ограничен, то монопольный производитель вынужден продавать товар по цене рынка совершенной конкуренции, то есть с нулевой прибылью. Потребители, в курсе, что объем блага не ограничен, и решают ждать, поскольку монополист «никуда не денется» и будет вынужден снизить цену до себестоимости. В ответ монополист в такой ситуации мо-

жет попытаться заставить потребителей поверить, что они не дождутся дешёвого товара, например, демонстративно уничтожив часть непроданного.

Научные труды: «Проблема социальных издержек» 1960; «Природа фирмы» 1937.

2. *Дуглас Сесил Норт* (англ. *Douglass Cecil North*; род. 5 ноября 1920, Кембридж, шт. Массачусетс) - американский экономист.

Лауреат Нобелевской премии 1993 г. «за возрождение исследований в области экономической истории, благодаря приложению к ним экономической теории и количественных методов, позволяющих объяснять экономические и институциональные изменения». Учился в Калифорнийском университете (Беркли), степень доктора получил там же. Преподавал в университете штата Вашингтон (Сиэтл) и в Вашингтонском университете (Сент-Луис). Лауреат премии Джона Коммонса (1991) и премии Адама Смита по двум версиям (1994 и 1996). Один из основоположников клиометрии. Норт отмечает в истории 2 экономические революции: первая связана с оформлением права собственности на землю; вторая - с появлением авторского права. Почётный президент Европейской ассоциации эволюционной политической экономии.

Научные достижения:

Работы Норты посвящены экономическому росту, анализу институциональных факторов, экономической истории, причинам бедности и богатства стран. Один из представителей «новой экономической истории», или «клиометрии» – применении экономических методов к изучению и предсказанию исторических событий.

Научные труды: «Экономический рост США в 1790–1860» 1961; «Институциональные изменения и рост американской экономики» 1971; «Подъём западного мира» 1973 (совместно с Р. Томасом); «Структура и изменения в экономической истории» 1981; «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» 1990.

Основными воззрениями всех представителей неоинституционализма являются:

1. Признание ограниченной иррациональности и оппорту-

нистичности человеческого поведения. При этом неоинституционалисты не отказываются от принципа оптимизации.

2. Существуют транзакционные издержки, связанные с осуществлением рыночных трансакций.

Рассмотрим основные концепции неоинституционализма и авторов, разработавших их (классификация по Вольчику В.В., Васильцовой В.М., Тертышному С.А.):

1. *Теория прав собственности*. Основные представители: А. Алчиан, Р. Коуз, Г. Демсец, Р. Познер, Стив Пейович, Эрик Фуруботн.

Центральным понятием в теории прав собственности является само «право собственности». Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми (или же оно несет издержки из-за их несоблюдения), и охватывают полномочия как над материальными объектами, так и над нравами человека (право голосовать, печатать и т. д.).

Господствующая в обществе система прав собственности есть в таком случае сумма экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг другу.

С точки зрения общества права собственности выступают как правила игры, которые упорядочивают отношения между отдельными агентами.

С точки зрения индивида права собственности выступают как пучки правомочий на принятие решения по поводу того или иного ресурса.

Чтобы реализовать свои разнообразные цели, индивид осуществляет контроль над принадлежащим исключительно ему пучком прав собственности. В литературе по теории прав собственности наибольшее распространение получила классификация Энтони Оноре (род. 1921). Она включает в себя:

- право владения, т. е. исключительного физического контроля над вещью;
- право пользования, т. е. личного использования вещи;
- право управления, т. е. решения, как и кем вещь может быть

использована;

- право на доход, т. е. на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами - право присвоения);
- право на капитальную стоимость вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи;
- право на безопасность, т. е. иммунитет от экспроприации;
- право на переход вещи по наследству или по завещанию;
- право на бессрочность;
- запрет вредного использования, т. е. обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом;
- право на ответственность в виде взыскания, т. е. возможность отобрания вещи в уплату долга;
- право на остаточный характер, т. е. ожидание «естественного возраста переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты ею силы по любой иной причине».

Любой акт обмена рассматривается как обмен пучками прав собственности. Рамки по передаче прав собственности определяет контракт.

Важное место в теории прав собственности занимают проблемы спецификации прав собственности и отношения «принципал - агент» в различных системах собственности.

2. *Теория трансакционных издержек.* Основные представители: Р. Коуз и О. Уильямсон.

Представители данного направления полагают, что неоклассическая теория сужает возможности своего экономического анализа из-за того, что учитывает лишь издержки взаимодействия людей с природой («трансформационные издержки»). Необходимо также принимать во внимание и глубоко изучать издержки взаимодействия между людьми - трансакционные издержки. Более детально их можно определить как «затраты ресурсов» (денег, времени, труда и т. п.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе».

Неоинституционалисты выделяют следующие виды тран-

сакционных издержек:

- издержки поиска информации;
- издержки измерения;
- издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- издержки спецификации и защиты прав собственности;
- издержки оппортунистического поведения.

При этом описанные виды не являются взаимоисключающими; например, издержки измерения можно представить как издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки оппортунистического поведения - как издержки измерения, и т. д. Следует также учитывать, что существует и множество других классификаций трансакционных издержек, например, их деление на предконтрактные, контрактные и постконтрактные или на реальные (издержки, порождающие затруднения в осуществлении некоего типа взаимодействия) и виртуальные (издержки, связанные с преодолением этих затруднений).

Следуя принципу рациональности, хозяйствующие субъекты в ходе своей хозяйственной деятельности стремятся минимизировать трансакционные издержки.

3. *Теория экономических организаций.* Основные представители: Ф. Найт, Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, О. Уильямсон, К. Менар.

В рамках этой теории фирма рассматривается сквозь призму трансакционного подхода, как сеть контрактов, система обработки и передачи информации, структура по обеспечению экономической власти и контроля над объектами собственности и т. д.

С этой целью в рамках теории экономических организаций был разработан следующий подход к институтам как «созданным человеком ограничениям, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие».

Критерием эффективности институтов является размер достигнутой благодаря им минимизации издержек. Таким образом, «институты имеют значение», т. е. они влияют на результаты функционирования и динамику экономики.

Из этого определения следует, что неинституционалисты указывают на важность прав собственности. До институционалистов собственность трактовалась как абсолютное право

на ресурсы (капитал, труд и т. д.). Согласно неонинституциональному подходу, собственность - это не материальный объект, а совокупность различных прав на осуществление действий (т. е. на использование, получение дохода и пр.) с этими объектами.

В рамках анализа институтов выделяются два уровня: институциональные соглашения и институциональная среда. Институциональные соглашения (или организации) - это договоры между отдельными индивидами, направленные на снижение трансакционных издержек. Одним из примеров институциональных соглашений является фирма, которая трактуется как совокупность контрактных обязательств (а не как производственная функция, из чего исходит неоклассическая теория) ее участников, принятых для минимизации трансакционных издержек. Таким образом, оптимальный размер фирмы достигается тогда, когда трансакционные издержки совершения тех или иных действий внутри фирмы соответствуют трансакционным издержкам осуществления этих же действий через рыночный механизм. Иными словами, соотношение иерархических и рыночных типов координации (а также выживание тех или иных организационных форм) определяется на основании все того же критерия минимизации трансакционных издержек.

Институциональная среда (или институты в узком смысле слова) — это совокупность «правил игры», т. е. правила, нормы и санкции, образующие политические, социальные и юридические рамки взаимодействий между людьми. Иными словам и. институциональная среда - это рамки, в которых заключаются институциональные соглашения. Данные рамки, в свою очередь, подразделяются на неформальные правила игры (обычаи, традиции) и формальные, воплощенные в виде конкретных законов и нормативных актов.

Вначале неонинституционалисты (Р. Коуз, О. Уильямсон и их последователи) концентрировали свое внимание на изучении институциональных соглашений, трактуя институциональную среду в качестве экзогенно заданной. Но в конце 1970-х гг. в рамках неонинституционализма возникло возглавляемое Д. Нортм направление (иногда называемое «подходом Вашингтонского университета»), последователи которого сделали основной

акцент на исследовании эволюции институциональной среды во времени и влияния этой эволюции на экономический рост. Институциональные изменения могут возникать спонтанно, за счет стихийного взаимодействия отдельных хозяйствующих субъектов (тогда меняются неформальные правила игры), - и сознательно, под влиянием государства, изменяющего те или иные формальные правила игры. При этом формальные и неформальные правила должны соответствовать друг другу, а значит, должны соответствовать и их изменения (этот принцип получил название «конгруэнтности институтов»). Например, если государство заимствует формальные правила игры из-за границы, осуществляя «импорт институтов», но эти правила в корне не соответствуют обычаям и традициям, принятым в данном обществе (примером могут служить импорт норм цивилизованного рыночного предпринимательства в мафиозное или традиционное общество), то такое взаимодействие не будет иметь успеха.

Поскольку неформальные правила игры и их динамика являются важнейшим ограничивающим фактором институциональных изменений, это указывает на такие их свойства, как кумулятивность и эволюционность. Кумулятивность институциональных изменений означает их зависимость от прошлой траектории развития: изменения, начавшиеся в некоем направлении, будут продолжаться в будущем все с большей силой. Эволюционность этих изменений указывает на их постепенность и медленность.

4. *Теория экономики права*. Представители: Р.Коуз, Р. Познер, Гэри Стэнли Беккер (род. 1930).

Направление экономики права исходит из того, что агенты ведут себя как рациональные максимизаторы при принятии не только рыночных, но и внерыночных решений (таких, например, как нарушать или не нарушать закон, возбуждать или не возбуждать судебный иск и т.д.).

Правовая система, подобно рынку, рассматривается как механизм, регулирующий распределение ограниченных ресурсов. Скажем, в случае кражи, как и в случае продажи, ценный ресурс перемещается от одного агента к другому. Разница в том, что рынок имеет дело с добровольными сделками, а правовая



система - с вынужденными, совершаемыми без согласия одной из сторон. Многие вынужденные сделки возникают в условиях настолько высоких транзакционных издержек, что добровольные сделки оказываются из-за этого невозможными. Например, водители автомобилей не могут заранее провести переговоры со всеми пешеходами о компенсации за возможные увечья. К числу вынужденных «сделок» можно отнести большинство гражданских правонарушений и уголовных преступлений.

Однако, несмотря на вынужденный характер, такие сделки совершаются по определенным ценам, которые налагаются правовой системой. В качестве таких неявных цен выступают судебные запрещения, денежные компенсации, уголовные наказания. Поэтому аппарат экономического анализа оказывается применим не только к добровольным, но и к недобровольным сделкам.

В экономике права подробно анализируется, как реагируют экономические субъекты на различные правовые установления, а также как меняются сами правовые нормы под воздействием экономических факторов. Основной предпосылкой анализа здесь служит тезис, что формирование правовых институтов направляется принципом эффективности.

5. *Теория общественного выбора.* Основные представители: Дж. Бьюкенен, Гордон Таллок (род. 1922), Кеннет Джозев Эрроу, Гордон Таллок (род. 1921), М. Олсон, Деннис Мюллер (1940).

Теория общественного выбора анализирует политический механизм принятия макроэкономических решений; иначе говоря, объектом анализа здесь выступают «политические рынки».

6. *Теория новой экономической истории.* Представители; Д. Норт, Роберт Уильям Фогель (род. 1926).

Эта теория рассматривает исторический процесс с точки зрения эволюции институтов, теории прав собственности и транзакционных издержек.

По мнению Д. Норта и его сторонников, историю экономик различных стран следует трактовать именно в аспекте институциональных изменений. Там, где такие изменения оказывались эффективными, т. е. сокращали транзакционные издерж-

ки, они способствовали экономическому росту: в других странах и периодах эти изменения тормозили хозяйственное развитие. В одних случаях такое «торможение» порождалось доминированием неформальных правил, препятствовавших развитию рыночных отношений, в других - целенаправленными действиями государственных должностных лиц, изменявших формальные правила игры в своих личных интересах. Основное заключение сторонников «подхода Вашингтонского университета» состоит в том, что институциональная эволюция далеко не весела благоприятно сказывалась и скатывается на состоянии и динамике хозяйства; при этом добиться их эффективного изменения на короткий срок невозможно. Кроме того, экономическое развитие, сопровождающееся усложнением характера сделок, приводит к росту транзакционных издержек, тормозящих это развитие. Таким образом, сторонники «подхода Вашингтонского университета» менее оптимистичны в отношении способности рыночной экономики достигать оптимальных результатов по сравнению с последователями других направлений в неоинституционализме.

7. *Теория эволюционного неоинституционализма.* Основные представители: профессор Колумбийского университета Ричард Нельсон (род. 1930), профессор Университета Пенсильвании Сидней Грэхэм Уинтер (род. 1935), профессор Кембриджского университета Джеффри Ходжсон (род. 1946).

Основными положениями этого направления неоинституционализма являются следующие.

1. *Отказ (по меньшей мере частичный) от предпосылок оптимизации и методологического индивидуализма.* Эволюционные неоинституционалисты вслед за «старыми» отвергают представление о человеке как о «рациональном оптимизаторе», действующем в отрыве от общества. Поэтому их теории также не вписываются в основное направление исследований.

2. *Акцент на исследовании экономических изменений.* Эволюционисты, также как Т. Веблен и другие «старые» институционалисты, рассматривают рыночную экономику как динамическую систему.

3. *Проведение биологических аналогий.* Если же, например, многие классики и неоклассики уподобляли рыночное хозяйство

механической системе, то эволюционисты трактуют хозяйственные изменения и значительной мере по аналогии с биологическими (например, ассоциируя совокупность фирм популяции и т. д.).

4. *Учет роли исторического времени.* В этом плане эволюционные неонституционалисты похожи на посткейнсианцев, однако если же последние акцентируют внимание больше на неопределенности будущего, то первые - на необратимости прошлого. В связи с этим ими подчеркиваются различные динамические феномены, являющиеся следствием необратимости исторического времени и приводящие к неоптимальным для хозяйства в целом результатам. Подобные феномены являются проявлением зависимости от прошлой траектории развития. К таким феноменам они относят «кумулятивную причинность» (исследованную еще Т. Вебленом), а также «гистерезис» и «блокировку». Гистерезис представляет собой зависимость конечных результатов системы от ее предшествующих результатов. Блокировка - неоптимальное состояние системы, являющееся результатом прошлых событий, из которого не существует мгновенного выхода.

Другим предтечей эволюционного институционализма является австрийский экономист и историк экономического анализа Йозеф Алоиз Шумпетер (1883-1950), придававший большое значение динамическим аспектам функционирования рыночного хозяйства. Ему принадлежит «инновационная» теория цикла, согласно которой в основе циклических колебаний деловой активности лежат «волны» инноваций.

5. *Понятие рутин и эволюционная теория фирмы.* По мнению эволюционистов, в поведении хозяйствующих субъектов главенствующую роль играют рутины, представляющие собой нечто вроде устойчивых стереотипов поведения. В эволюционной теории этот термин, согласно Р. Нельсону и С. Уинтеру, «может относиться к постоянно повторяющемуся шаблону деятельности всей организации, к индивидуальному умению или к гладкому бессобытийному эффективному функционированию такого рода на уровне индивида или организации». Таким образом, есть немало общего между рутинными и привычками.

Понятие рутин - базовое в эволюционной теории фирм. Это

понятие является здесь «общим термином для всех нормальных и предсказуемых образцов поведения фирм». Согласно данной теории, поведение фирм управляется не оптимизационными расчетами, а рутинными. Это означает, что в случае изменений окружающей фирмы среды последние далеко не всегда будут менять свое поведение, что противоречит неоклассической теории. Фирмы соглашаются на замену старых рутин новыми лишь при чрезвычайных обстоятельствах. При этом сам процесс изменения рутин, называемый поиском, управляется соответствующими рутинными.

Причины устойчивости рутин заключаются в следующем;

- рутинные являются своеобразными активами фирм, на приобретение которых были осуществлены определенные расходы. Иными словами, рутинные связаны с безвозвратными издержками. Поэтому замена старых рутин новыми рутинными требует больших затрат;

- замена рутин может привести к ухудшениям (или даже разрыву) отношения данной фирмы с ее другими партнерами или отношениями внутри этой фирмы;

- рутинные прочны также вследствие бессознательности некоторых из них.

6. *Благосклонное отношение к государственному вмешательству.*

Предыдущие свойства эволюционно-институционального анализа указывают на то, что экономические изменения не имеют внутренней склонности обеспечивать оптимальные результаты. Поэтому, с точки зрения эволюционистов, государственное вмешательство (например, в сфере технического прогресса) может оказать позитивное влияние на экономику.

8. *Теория экономики соглашений.* Основные представители: французские профессора экономики Высшей школы социальных наук Лоран Тевено, Люк Болтански (род. 1940), Оливье Фаворо, Франсуа Эмар-Дюверне.

Экономика соглашений, или новый французский институционализм, наиболее позднее течение в неоинституционализме, возникшее на рубеже 1980-1990-х гг. по Франции. Специфика этого течения состоит в том, что рыночная экономика рассматривается не как отдельно изъятый объект исследования, а как подсистема общества.

Последнее рассматривается с точки зрения анализа различных «институциональных подсистем», или «миров», каждый из которых характеризуется особыми способами координации между людьми («соглашениями») и особыми требованиями к действиям людей («нормами поведения»). Такой анализ, являющийся «сердцевиной» исследования представителей экономики соглашений, выделяет следующие *институциональные подсистемы*.

1. *Рыночная подсистема* включает в себя «рынок», анализируемый в неоклассической теории. Объектами, функционирующими в рыночной подсистеме, являются добровольно обмениваемые товары и услуги. Основную информацию об этих товарах предоставляют цены. Поведение субъектов должно быть рациональным. Координация действий осуществляется через достижение равновесия посредством функционирования ценового механизма.

Здесь интересен тот аспект, что выполнение норм поведения в рыночной подсистеме оказывается необходимым условием рационального действия. Иными словами, согласно представителям экономики соглашений, рациональное поведение и следование нормам совершенно не противоречат друг другу, как полагали многие другие институционалисты.

2. *Индустриальная подсистема* состоит из промышленных предприятий. По мнению представителей экономики соглашений, «рынок никогда не является местом производства, а предприятие всегда им является». Это один из ключевых пунктов их учения. В отличие от «рынка» постиндустриальной подсистемы объектом является стандартизированная продукция, а основную информацию несет не цена, а технические стандарты. Координация деятельности осуществляется через функциональность и согласованность отдельных элементов производственного процесса. Таким образом, индустриальный мир является материальной основой для общественного производства.

3. *Традиционная подсистема*. Она включает персонифицированные связи и традиции и играет ведущую роль и традиционных обществах. В этой подсистеме важную роль играют разделение на «своих» и «чужих» и личная репутация. Деятельность участников данной подсистемы направлена на обеспечение и воспроизводство традиции. К традиционной подсистеме можно отнести не только отношения внутри и между домохо-

зяйствами, но и, например, организованные преступные группы - мафию.

4. *Гражданская подсистема* базируется на принципе подчинения частных интересов общим. В рамках этой подсистемы функционируют государство и его учреждения (полиция, суды) и многие важные общественные организации (например, церкви).

5. *Подсистема общественного мнения.* Здесь координация деятельности людей строится на основе наиболее известных и привлекающих всеобщее внимание людей событий. К этой подсистеме, например, можно отнести некоторые финансовые рынки, где большую роль играет ориентация на среднее мнение.

6. *Подсистема творческой деятельности.* В этом мире основной нормой поведения является стремление к достижению неповторимого, уникального результата. К данной подсистеме относится такая сфера общественной жизни, как искусство.

7. *Экологическая подсистема.* В данной подсистеме координация действий осуществляется в соответствии с природными циклами и направлена на поддержание «баланса окружающей среды». Соответственно объектами деятельности являются различные природные объекты. Таким образом, рациональность как способ поведения и стремление к рыночному равновесию как способ координации трактуются представителями экономики соглашений лишь как «частные случаи». С их точки зрения, ошибочно объяснять всю хозяйственную жизнь только этих двух понятий. Например, деятельность российских предприятий в 1990-е гг., которая зачастую не соответствовала канонам неоклассической теории, вполне можно объяснить, если исходить из того, что эта деятельность осуществлялась в рамках индустриальной и традиционной подсистем.

При этом каждый хозяйствующий субъект одновременно функционирует в нескольких подсистемах. Например, любая фирма действует в рыночной подсистеме, когда занимается сбытом своей продукции, и в индустриальной подсистеме, когда непосредственно организует производство.

Особые проблемы возникают на «стыке» различных подсистем или «соглашений», т. е. в ситуации, когда одно и то же взаимодействие (будь то покупки потребительских благ или

принятие политических решений) может потенциально приниматься на основе норм поведения разных подсистем. Здесь зачастую к неблагоприятным последствиям может принести так называемая «экспансия соглашений», при которой осуществление взаимодействий происходит на основе норм одной из подсистем в тех сферах, где прежде использовались нормы другой подсистемы. Примером может служить замена гражданских «соглашений» на рыночные в политической сфере. Ясно, что хотя экономика соглашений ближе к неонституционализму, чем эволюционная экономическая теория, она также не вписывается в мейнстрим современного экономического анализа.

Подводя итог, следует отметить, что всех представителей неонституционализма характеризуют следующие основные воззрения:

1) Человеческое поведение не характеризуется полной (всеобъемлющей) рациональностью; его важнейшими характеристиками являются ограниченная рациональность и оппортунизм. Первый из этих терминов был заимствован неонституционалистами у Г. Саймона. Однако если последний, применяя концепцию ограниченной рациональности, доказывал, что она приводит к ориентации не на оптимальный, а на удовлетворительный результат, то сторонники неонституционализма, напротив, не отказались от принципа оптимизации. Второй термин означает, по О. Уильямсону, «преследование личного интереса с использованием коварства», т. е. возможность нарушения закона и/или норм морали. При этом оппортунизм невозможен, если рациональность является полной, неограниченной.

2) Информация не является общедоступной. Поэтому существуют трансакционные издержки. Осуществление рыночных трансакций – и, следовательно, функционирование ценового механизма и других атрибутов рыночной экономики связано с издержками, которые в неонституциональной традиции называют трансакционными. Они обычно трактуются как «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контроля» (Р. Коуз).

3) В связи с пересмотром тезиса о нейтральности распределения и спецификации прав собственности стали развиваться такие направления институционализма, как теория прав собст-

венности и теория фирмы. В результате этого субъекты экономической деятельности - фирмы - перестали рассматриваться как «черный ящик».

**1.4. Новая институциональная экономическая теория.** В отличие от неонституционалистов, представители Новой институциональной экономической теории критикуют основные постулаты неоклассиков:

- 1) существование на рынке равновесия;
- 2) рациональность поведения рыночных агентов;
- 3) отсутствие влияния внешних факторов на поведение индивидов.

Основными представителями Новой институциональной экономической теории являются: Дж. фон Нейман (1903 - 1957), О. Моргенштерн (1902 - 1977), Дж. Нэш (1928), Дж.Ч. Харшани (1920-2000), Р. Селтон (1930), Т.К. Шеллинг (1921), Г. Саймон (1916-2001), Р. Ауманн (1930), Л. Тевено (род. 1948), Р. Буайе (род. 1944)

1) Первый постулат неоклассиков – существование на рынке равновесия - опровергает теория игр, которая строится на допущении, что: а) может существовать несколько точек равновесия; б) точки равновесия не обязательно совпадают с точками оптимума по Парето; в) равновесие может не существовать вообще.

1. *Джон фон Нейман* (англ. *John von Neumann*, 28 декабря 1903 – 08 февраля 1957), американский математик венгерского происхождения, внес значительный вклад в квантовую физику, функциональный анализ, теорию множеств, информатику, экономические науки и в другие многочисленные разделы знания. Он стал основателем теории игр вместе с Оскаром Моргенштерн в 1944 году. Разработал архитектуру (так называемую "Архитектуру фон Неймана"), которая используется во всех современных компьютерах.

В 1957 году фон Нейман заболел раком костей, который, возможно, был вызван радиоактивным облучением при исследовании атомной бомбы в Тихом океане или, возможно, при дальнейшей работе в Лос-Аламосе, штат Нью-Мексико (его коллега, пионер ядерных исследований Энрико Ферми, умер от рака костей в 1954 году). Через несколько месяцев после поста-



новки диагноза фон Нейман умер в тяжелых мучениях.

Научные достижения:

Вклад Нейман в развитие многих отраслей математики является значительным. Первые его работы, написанные под влиянием Д. Гильберта, посвящен основам математики. Когда К. Гедель доказал неосуществимость предложенной Гильбертом программы, Нейман оставил исследования в этой области и приступил к функциональному анализу и его применению в квантовой механике. Нейману принадлежит четкая математическая формулировка принципов квантовой механики, в частности, ее вероятностное интерпретация, его труд «Математические основы квантовой механики» (*Mathematische Grundlagen der Quantenmechanik*, 1932) считается классической. В 1932 г. Нейман доказал эквивалентность волновой и матричной механики. Исследования основ квантовой механики побудило его к более глубокому изучению теории операторов и создание теории неограниченных операторов.

Труды Неймана оказали влияние на экономическую науку. Ученый стал одним из создателей теории игр - области математики, которая изучает ситуации, связанные с принятием оптимальных решений. Применение теории игр к решению экономических задач оказалось не менее значительным, чем сама теория. Результаты этих исследований были опубликованы в совместной с экономистом О. Моргенштерном труде «Теория игр и экономическое поведение» (*The Theory of Games and Economic Behavior*, 1944).

Третьей отраслью наук, на которую оказала влияние творчество фон Неймана, стала теория вычислительных машин и аксиоматическая теория автоматов. Настоящим памятником его достижением является собственно компьютеры, принципы действия которых были разработаны именно Нейманом.

Научные труды: «Математические основы квантовой механики» 1932; «Теория игр и экономическое поведение» 1944.

2. *Оскар Моргенштерн* (Morgenstern) (р. 24.1.1902, Гёрлиц, Германия – 26 июля 1977 г.), американский экономист. Получил образование в университетах Западной Европы и США. В 1929-38 преподавал экономическую теорию и статистику в Венском университете. В 1931-38 директор Австрийского института

по изучению экономических циклов. С 1938 преподаёт политическую экономию и руководит программой эконометрических исследований в Принстонском университете (США).

Научные достижения:

Разделяя основные положения буржуазной политической экономии, Моргенштерн в своих исследованиях главное внимание уделяет совершенствованию и дальнейшему развитию приёмов и методов статистического и математического анализа экономических проблем. Автор ряда работ, посвященных экономическим циклам, международной торговле, методологии экономического и статистического анализа. Признаёт, что буржуазная статистика далека от совершенства. Получил известность как создатель (совместно с Дж. фон Нейманом) теории игр (см. Игр теория). Основным пороком концепции Моргенштерна является попытка с помощью математических методов разрешить противоречия капитализма.

Научные труды: «Теория игр и экономическое поведение», 1944.

3. Джон Нэш (13 июня 1928 г.) в Блюфилде, штат Вирджиния, в строгой протестантской семье. Отец работал инженером в компании Appalachian Electric Power, мать до замужества успела 10 лет проработать школьной учительницей. В школе учился средне, а математику вообще не любил — в школе её преподавали скучно. Когда Нэшу было 14 лет, к нему в руки попала книга Эрика Т. Белла «Великие математики». Прочитав эту книгу, Нэш самостоятельно, без посторонней помощи доказать малую теорему Фирма.

Научные достижения:

Принстоне Джон Нэш услышал о теории игр, в ту пору только представленной Джоном фон Нейманом и Оскаром Моргенштейном. Теория игр поразила его воображение, в 20 лет Джон Нэш сумел создать основы научного метода, сыгравшего огромную роль в развитии мировой экономики. В 1949 году 21-летний ученый написал диссертацию о теории игр. Сорок пять лет спустя (в 1994 г.) он получил за эту работу Нобелевскую премию по экономике. Вклад Нэша описали так: «За фундаментальный анализ равновесия в теории некооперативных игр».

Нейман и Моргенштейн занимались так называемыми иг-

рами с нулевой суммой, в которых победа одной стороны неизбежно означает поражение другой. В 1950 — 1953 годах Нэш опубликовал четыре, без преувеличения, революционные работы, в которых представил глубокий анализ игр с ненулевой суммой — особого класса игр, в которых все участники или выигрывают, или терпят поражение. Примером такой игры могут стать переговоры об увеличении зарплаты между профсоюзом и руководством компании. Эта ситуация может завершиться либо длительной забастовкой, в которой пострадают обе стороны, либо достижением взаимовыгодного соглашения. Нэш сумел разглядеть новое лицо конкуренции, смоделировав ситуацию, впоследствии получившую название «равновесие по Нэшу» или «некооперативное равновесие», при котором обе стороны используют идеальную стратегию, что и приводит к созданию устойчивого равновесия. Игрокам выгодно сохранять это равновесие, так как любое изменение только ухудшит их положение.

В 1950-х годах Нэш был знаменит. Он сотрудничал с корпорацией RAND, занимающейся аналитическими и стратегическими разработками, в которой работали ведущие американские ученые. Там, опять-таки благодаря своим исследованиям в области теории игр, Нэш стал одним из ведущих специалистов в области ведения «холодной войны». Кроме этого, работая в MIT, Нэш написал ряд статей по вещественной алгебраической геометрии и теории римановых многообразий, высоко оценённые современниками.

Когда Джону Нэшу было 30 лет, он заболел параноидальной шизофренией, что сказалось на его способности работать. Болезнь стала отступать лишь в 1980-е гг., когда Нэшу стало заметно лучше. Это позволило стать Нэшу более вовлеченным в окружающую жизнь.

#### Научные труды

- «Проблема торгов» (The Bargaining Problem, 1950);
- «Некооперативные игры» (Non-cooperative Games, 1951).
- Real algebraic manifolds, Ann. Math. 56 (1952), 405-421.
- C-isometric imbeddings, Ann. Math. 60 (1954), 383-396.
- Continuity of solutions of parabolic and elliptic equations, Amer. J. Math. 80 (1958), 931-954.

4. Джон Чарльз Харшани (1920—2000)

Американский экономист, лауреат Нобелевской премии (1994). Родился в г. Будапеште (Венгрия), закончил Лютеранскую гимназию. Получил высшее медицинское образование. В 1947 г., защитив докторскую диссертацию, начал работать преподавателем университетского Института социологии. Из-за антимарксистских взглядов в 1948 г. вышел в отставку, а потом выехал в Австралию. Там работал на заводе, одновременно обучался в Сиднейском университете, где изучал английский язык и экономику. В 1953 г. получил степень магистра. С 1954 г. он лектор экономики Брисбенского университета. Через два года Дж. Ч. Харшани был отмечен Фондом Рокфеллера, что давало ему право в течение следующих двух лет писать докторскую диссертацию в Стэнфордском университете.

В 1958 г. Дж. Ч. Харшани возвращается в Австралию. Однако, почувствовав определенную изолированность, поскольку в этой стране в то время теория игр фактически не была известна, переехал в США, где работал профессором экономики Детройтского университета. В 1964 г. он профессор Экономического центра Волтера Хааса при университете Беркли в штате Калифорния.

#### Научные достижения

Новаторские достижения ученого связаны с усовершенствованием равновесия Неша в результате исследования сложных ситуаций, базирующихся на существовании асимметричной информации. Трансформировав игру с неполной информацией в игру с несовершенной информацией, ученый доказал невозможность регулирования последней с помощью стандартных моделей. Предложенная Дж.Ч. Харшани методика имеет важное практическое значение, поскольку игры с неполной информацией лучше всего отражают стратегические взаимосвязи, формирующиеся в реальной действительности. С ее помощью, например, можно проанализировать взаимодействие между будущими ожиданиями частных фирм и политикой центрального банка относительно будущих процентных ставок.

#### Научные труды

- «Рациональное поведение и переговорное равновесие в играх и социальных ситуациях» (1977).
- «Очерки по этике, общественному поведению и научной

трактовке» (1976).

- «Труды по теории игр» (1982).
- «Общая теория выбора равновесия в играх» (1988, в соавторстве с Р.Дж.Р. Селтеном) и др.

5. *Селтен (Selten) Рейнхард-Джустус-Реджинальд (род в 1930)* - немецкий экономист, основатель теории некооперативных игр, организатор научно-исследовательского года (1987—1988) по теории игр в поведенческих науках, руководитель международной группы экономистов, биологов, математиков, политологов, психологов, философов, исследования которой были отражены в четырех книгах "Модели равновесия игры" (1991). Вместе с американским ученым Д. Пелмутером исследователь разработал сценарный пакетный метод, связанный с созданием простых моделей игры конкретных международных конфликтов, позволяющих осуществлять экспертные проверки эмпирических фактов.

#### Научные достижения

Основатель теории некооперативных игр. Научной заслугой ученого стали исследования возможности использования равновесия Неша при изучении процесса ведения политических переговоров и экономического поведения; доработка и усовершенствование равновесия Неша для анализа стратегического взаимодействия в динамике, а также применение полученных результатов к анализу конкуренции при условии ограниченного количества участников. Разработав "чистую стратегию" с интуитивным выбором, ученый развил теорию игр с точки зрения динамики и приближения к условиям реальной жизни. Последовательно усложняя и уточняя отмеченное «равновесие» дополнительными условиями для предыдущих договоренностей об игре, ученый развивал ее с точки зрения динамики и приближал к условиям реальной жизни. Он на противоположных примерах доказал, что даже точки равновесия могут вызвать иррациональное поведение. По мнению ученого, только специальный класс точек равновесия (он их назвал «истинными», или «совершенными точками равновесия») обеспечивает на самом деле рациональное поведение в бескоалиционной игре. Внедренное им усиленное понятие равновесия (совершенного равновесия Неша или совершенного равновесия субигры) предусматривает,

что стратегии, избранные игроками, являются равновесными по Нешу в каждой субигре, независимо от их предыдущих действий. В последующем методология анализа игры с неполной информацией, разработанная Р.Дж.Р. Селтенем, была положена в основу развития экономики информации.

разработал «чистую стратегию» с интуитивным выбором.

Научные труды

- «Модели равновесия игры» (1991) – в соавторстве с другими авторами.

*6. Томаса Шеллинга (1921)*

американский экономист, лауреат Нобелевской премии 2005 г. «За расширение понимания проблем конфликта и кооперации с помощью анализа в рамках теории игр». Профессор Мэрилендского университета. Президент Американской экономической ассоциации в 1991 г. Лауреат премии Фрэнка Сейдмана (1977).

Научные достижения

Использовал теорию игр для принятия рациональных решений в условиях недостаточной информации о возможных последствиях, как базу для объединения и исследования общественных наук в своей книге «Стратегия конфликта» (The Strategy of Conflict), опубликованной в 50-е годы прошлого века в условиях гонки вооружений.

В своей книге Шеллинг показывает, например, что способность принять ответные меры может быть иногда более полезной, чем способность выдержать атаку, или что возможное неизвестное возмездие часто более эффективно, нежели известное неотвратимое возмездие.

В книге Шеллинга рассматривались возможности решения стратегических конфликтов и способы избежать войны, однако его выводы могли объяснить и широкий диапазон явлений в сфере экономики и конкурентоспособности предприятий.

Научные труды

- «Стратегия конфликта» (The Strategy of Conflict, 1960)
- «Микромотивы и макровыбор» (Micromotives and Macrobehavior, 1978);

- «Выбор и последствия» (Choice and Consequence, 1985).

*7. Ауманн (Aumann) Исраэль Роберт Джон (также Оман)*

(род. в 1930)

Израильский математик, профессор Еврейского университета в Иерусалиме, лауреат Нобелевской премии по экономике 2005 года «За расширение понимания проблем конфликта и кооперации с помощью анализа в рамках теории игр».

В 1983 году Ауманн был награждён премией Харви. В 1994 году профессор Ауманн был награждён Государственной премией Израиля по экономике вместе с профессором Михаэлем Бруно.

Р. Ауманн возглавлял Общество теории игр, а в начале 1990-х являлся президентом Израильского союза математиков. Кроме того, являлся ответственным редактором «Журнала Европейского математического общества», Ауманн также консультировал Агентство США по контролю за вооружениями и разоружению. Он занимался теорией игр и её приложениями около 40 лет.

#### Научные достижения

Ауманн специализировался в «повторяющихся играх», анализируя развитие конфликта во времени. Исследования Ауманна базировались на идее о том, что сотрудничество во многих ситуациях легче установить в ходе долгосрочных стабильных отношений. Теория Ауманна объясняет, почему более трудно достичь сотрудничества между большим количеством участников, учитывая насколько часты, продолжительны и надежны контакты между ними и насколько каждый участник может предвидеть действия других.

Исследования направлены на объяснение таких экономических конфликтов, как ценовые и торговые войны, раскрытие механизма переговоров в различных условиях - от требований о повышении заработной платы до заключения международных торговых соглашений.

#### Научные труды

- «Почти строго конкурентные игры» (Almost Strictly Competitive Games, 1961).
- «Смешанные и поведенческие стратегии в бесконечно расширенных играх» (Mixed and Behavior Strategies in Infinite Extensive Games, 1964). «Выбор и последствия» (Choice and Consequence, 1985).

2) Второй постулат неоклассиков – рациональность поведения рыночных агентов - опровергает теория неполной рациональности Г. Саймона. Его теория учитывает существование когнитивных ограничений, а не только информационных издержек. В ней предполагается, что индивид не только не способен собрать весь объем информации о сделке и о ситуации на рынке, он не способен и собранную информацию обработать оптимальным образом. «Разум, способность к обработке информации тоже являются редкими ресурсами». Учет когнитивных ограничений требует пересмотра самого принципа оптимизации, лежащего в основе модели рационального выбора. Он заменяется на принцип удовлетворительности [Олейник, с. 31-32].

1. *Герберт Саймон Александер* (англ. *Herbert A. Simon*; 15 июня 1916, Милуоки - 9 февраля 2001, Питтсбург) - выдающийся американский ученый еврейского происхождения в области социальных, политических и экономических наук, один из разработчиков гипотезы Ньюэлла - Саймона.

#### Научные достижения

Он оказал заметное влияние на развитие теории организации, менеджмента и управленческих решений. Г. Саймон состоял членом Национальной академии наук США. Он долгое время работал профессором компьютерных наук и психологии в университете Карнеги - Меллона в Питтсбурге. Его работы в области вычислительной техники и искусственного интеллекта оказали существенное влияние на развитие кибернетики.

Основные усилия Г. Саймона были направлены на фундаментальные исследования организационного поведения и процессов принятия решений. По праву считается одним из создателей современной теории управленческих решений (теория ограниченной рациональности).

Значительный теоретический вклад Г. Саймона в науку управления получил достойное признание в 1978 году, когда ему была присуждена Нобелевская премия по экономике «за новаторские исследования процесса принятия решений в экономических организациях, в фирмах».

#### Научные труды

- «Организации» совместно с Джеймсом Марчем (1958);
- «Административное поведение» (1960);



- «Новая наука управленческих решений» (1960).

3) Третий постулат неоклассиков – отсутствие влияния внешних факторов на поведение индивидов - опровергают работы представителей теории соглашений (Лоран Тевено, Оливье Фавро, Андре Орлеан, Р. Буайе). Это самое молодое и переживающее бурное развитие направление институционального анализа. Экономика соглашений сформировалась в отдельное направление в середине 80-х годов во Франции из представителей неоклассики, социологии, постмарксистской теории регуляции и философии. В центре ее анализа - соглашения как наиболее общие рамки взаимодействия между индивидами.

Специфика нового французского институционализма состоит в том, что рыночная экономика исследуется не как отдельно взятый объект, а как подсистема общества. Последнее рассматривается с точки зрения анализа различных «институциональных подсистем» («миров»), каждая из которых характеризуется особыми способами координации между людьми – «согласениями» – и особыми требованиями к действиям людей – «нормами поведения». Норма – это предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и направленное на поддержание порядка в системе взаимодействий; соглашения – наиболее общие рамки взаимодействия между индивидами [21].

В подходе новых французских институционалистов выделяются следующие *институциональные подсистемы*:

1. *Рыночная подсистема*, включающая в себя «рынок», анализируемый в неоклассической теории. Объектами, функционирующими в рыночной подсистеме, являются добровольно обмениваемые товары и услуги. Основную информацию об этих товарах предоставляют цены. Поведение субъектов должно быть рациональным. Координация действий осуществляется через достижение равновесия посредством функционирования ценового механизма. Здесь интересен тот аспект, что выполнение норм поведения в рыночной подсистеме оказывается необходимым условием рационального действия.

2. *Индустриальная подсистема*, состоящая из промышленных предприятий. По мнению новых французских институционалистов, рынок никогда не является местом производства, в отличие от предприятия. Это один из ключевых пунктов их уче-

ния. В индустриальной подсистеме объектом является стандартизированная продукция, а основную информацию несет не цена, а технические стандарты. Координация деятельности осуществляется через функциональность и согласованность отдельных элементов производственного процесса. Таким образом, индустриальный мир – это материальная основа общественного производства.

3. *Традиционная подсистема*, включающая персонифицированные связи и традиции, преобладает в традиционных обществах. В этой подсистеме важную роль играет разделение на «своих» и «чужих» и личная репутация. Деятельность участников данной подсистемы направлена на обеспечение и воспроизводство традиций. К традиционной подсистеме можно отнести не только отношения внутри и между домохозяйствами, но и, например, мафию и прочие криминальные группы.

4. *Гражданская подсистема*, базирующаяся на принципе подчинения частных интересов общим. В рамках этой подсистемы функционируют государство и его учреждения (полиция, суды) и многие важные общественные организации (например, церкви).

5. *Подсистема общественного мнения*, в которой координация деятельности строится на основе наиболее известных и привлекающих всеобщее внимание людей и событий. К этой подсистеме, например, можно отнести некоторые финансовые рынки, где большую роль играет ориентация на среднее мнение.

6. *Подсистема творческой деятельности*, в которой основной нормой поведения является стремление к достижению неповторимого, уникального результата. К данной подсистеме относится такая сфера общественной жизни, как искусство.

7. *Экологическая подсистема*, где координация действий осуществляется в соответствии с природными циклами и направлена на поддержание «баланса окружающей среды». Соответственно объектами деятельности являются различные природные объекты.

Таким образом, рациональность и стремление к рыночному равновесию новыми французскими институционалистами трактуются лишь как «частные случаи». Каждый хозяйствующий субъект одновременно функционирует в нескольких «ми-

рах». Например, любая фирма действует в «рыночном мире», когда занимается сбытом своей продукции, и в «индустриальном мире», когда непосредственно организует производство. Особые проблемы возникают на «стыке» различных «миров» или «соглашений», т.е. в ситуации, когда одно и то же взаимодействие может потенциально осуществляться на основе норм поведения разных подсистем.

Новая французская институциональная экономика допускает изменения в твердом ядре неоклассики:

- возможны несколько точек равновесия, причем они не обязательно совпадают с точками оптимума по Парето, а также равновесия вообще может не существовать;

- используется теория неполной рациональности Г. Саймона, предполагающая, что индивид не способен не только собрать всю информацию о ситуации на рынке, но и обработать ее оптимальным образом, а также принцип оптимизации заменяется принципом удовлетворительности;

- ставятся под сомнение экзогенный характер предпочтений и их стабильность: институты задают рамки восприятия интересов, но в то же время индивиды способны изменить институциональные рамки.

Действительно, первое отличие экономики соглашений (например, от теории общественного выбора, т.е. от НИЭТ) заключается в объяснении природы норм на основе исследований в области социологии и герменевтики как науки об интерпретации, а не на основе экономического империализма. Второе отличие касается характера исследуемых норм. Экономика соглашений интересуется не столько юридическими и фиксируемыми формальным образом нормами, сколько соглашениями – совокупностями неформальных норм, составляющих «правила игры», по которым осуществляется взаимодействие между людьми в той или иной сфере их деятельности. Третье отличие – взамен тезиса об универсальности норм рыночного поведения экономика соглашений постулирует существование множества форм координации, множества соглашений. Таким образом, НИЭТ и в ее лице экономика соглашений пытается найти компромисс между методологическим индивидуализмом и институциональным детерминизмом.

1. *Лоран Тевено* (род. 1948), французский ученый, один из виднейших современных экономсоциологов, профессор Высшей Школы социальных наук в Париже, является одним из руководителей исследовательского центра *Groupe de sociologie politique et morale*. Выпускник *Ecole Polytechnique* (1968) и *EN-SAE* (1973).

#### Научные достижения

Вводя категорию "обоснованного действия", Л. Тевено пытается разрешить дилемму Вебера: действие по нормам или действие по расчёту. Действие может быть обоснованным, или осмысленным, только если оно связано с объектами, обладающими универсальностью, помогающей осуществить сближение экономических агентов. Объекты играют существенную роль в действиях. Они составляют предметный мир определённого типа соглашений (конвенций). Так, для рыночной конвенции универсальными объектами для контрагентов являются товары и деньги, для индустриальной – машины и оборудование, для гражданской – общественные блага. Кроме того, существенные причины действий не сводятся только к соображениям рациональности, а включают традиции, общественное мнение, солидарность. Они должны быть доступны для понимания контрагентов.

#### Научные труды

- «Наука вместе жить в этом мире (2006) и др.

#### 2. *Андре Орлеан*

Авторы книги «Деньги: между насилием и доверием» изучают финансовые рынки более двадцати лет. Они не только теоретики, в их послужном списке участие в разработке практических рекомендаций для институтов власти Франции, отвечающих за денежное регулирование. Еще в 1982 году Мишель Аглиетта и Андре Орлеан опубликовали работу «Насилие денег», ставшую к настоящему моменту библиографической редкостью. В ней они впервые выступили против до сих пор преобладающего среди экономистов взгляда на феномен денег. Большинство этих экономистов, усвоившие со студенческой скамьи принципы *economics*, рассматривают деньги исключительно как очень удобный инструмент, облегчающий обмен в экономике, подчиняющийся только ее законам и нейтральный к законам

социального устройства. Такой подход прямо вытекает из модели экономического поведения человека, принятой в *economics*, где люди воспринимаются вне социального контекста, в качестве производящих, потребляющих и при этом сугубо рациональных существ. Обмениваясь товарами, эти существа якобы действительно знают, какую ценность представляют для них обращающиеся в экономике товары, и к тому же могут точно просчитать, какой набор вещей принесет им максимальную пользу. Аглиетта и Орлеан уже в своей первой книге, посвященной теории денег, утверждали, что в рамках данной модели отсекаются существенные факторы, объясняющие реальные процессы, которые развиваются на финансовых рынках. Написать еще одну книгу, трактующую те же вопросы, французские экономисты решили из-за того, что все положения «Насилия денег» сохраняют свою актуальность, но при этом представители мейнстрима экономической науки обходят их молчанием.

Реклама. Отправной точкой рассуждений авторов стало придание понятию денег социального смысла. Французские ученые обратили внимание, что *economics* рассматривает деньги так, как будто бы они существовали вечно. Это допущение имеет право на жизнь, когда изучаются развитые товарные отношения, осуществляемые в «штатном» режиме. Тогда как для объяснения кризисных явлений необходимо понять, когда и как появляются деньги.

Согласно концепции, которую развивают Аглиетта и Орлеан, деньги появились в свое время как результат сложного общественного процесса. Члены социума, ориентируясь друг на друга, подражая другу другу, ищут на рынке товар, который будет в конечном счете признан всеми как символ богатства. Эти поиски ведутся не ради того, чтобы, подобно скупому рыцарю, «сторожевою тенью сидеть на сундуке и ... сокровища хранить...», и не ради праздной заботы о социальном статусе. Цель поисков сугубо прагматична: обладание благом, иметь которое стремятся все, гарантирует человеку защищенность своего уровня потребления. Накопленный символ богатства в любой момент может быть обменян на любой товар на рынке, поскольку его примет любой экономический агент. Для облегчения понимания этого тезиса приведем пример из недавнего советского

прошлого, неизвестный французам, но подтверждающий их точку зрения. В те времена множество людей создавали у себя запасы спиртного не питья ради, а для обеспечения гарантированного доступа к целому комплексу коммунальных услуг.

Кстати, примеры из нашего прошлого очень хорошо иллюстрируют справедливость отстаиваемых французами постулатов. Так, они утверждают, что недостаток денег в экономике, к которому может привести вытекающая из *economics* монетарная политика сокращения денежных агрегатов ради сдерживания роста цен, не менее опасен, чем инфляционные процессы. Дефицит денег подталкивает субъектов экономики к поиску альтернативных платежных средств. Таким образом они борются за выживаемость. Но в итоге денежное хозяйство, да и экономику сильно лихорадит. Авторы книги, ссылаясь на работу разделяющего их точку зрения исследователя Пепиты Уль-Ахмед, изучавшей состояние экономики России в 90-е годы прошлого века, пишут: «В условиях нормированного предложения денег, чтобы преодолеть нехватку ликвидности, предприятия вынуждены были приспособливаться и находить альтернативные рублю средства оплаты. Речь идет в основном об иностранных валютах. Затем используются частные деньги, выпускаемые самими экономическими агентами, в частности векселя как долговые бумаги. Эти платежные средства имеют то преимущество, что они дают предприятиям расчетные средства, позволяющие оплатить три крупных вида долгов: долг между предприятиями, фискальный долг по отношению к местной или федеральной администрации, наконец, долг по заработной плате. Отмечается также распространение неденежных платежных средств, в частности бартера, компенсационных соглашений и даже задержки платежей. Мы видим здесь разнообразие способов, направленных на преодоление денежной монополии и позволяющих выжить частной экономике. Именно в этой форме и ставится под сомнение власть центральных денег».

На самом деле о том, что взгляды Аглиетты и Орлеана малоизвестны широкой экономической общественности, можно только сожалеть. Ведь с их теоретических позиций логично и непротиворечиво объясняется то, что с трудом укладывается в логику *economics*. Между тем наступают новые времена: на фи-

нансовых рынках постоянно возникают инновации, насущной необходимостью становится создание международной системы снижения финансовых рисков. И чем разносторонней будет анализ финансовых рынков, тем с большей вероятностью удастся избежать нежелательных последствий неизбежных глобальных финансовых кризисов.

*3. Робер Буайе (род. 1944)*

Французский экономист, один из идейных лидеров «теории регуляции», уходящей корнями в марксизм и институционализм традиционного толка. На русском языке издана его книга, посвященная этой проблематике: Буайе Р. Теория регуляции. Критический анализ. М., 1997. Работал в Министерстве промышленности, Центре изучения цен и доходов населения, был членом Совета по экономическому анализу. В настоящее время Р. Буайе:

- экономист Центра экономических и прикладных исследований (Centre pour la Recherche Economique et ses Applications, CEPREMAP);

- старший научный сотрудник Национального научно-исследовательского центра Франции (Centre national de la recherche scientifique, CNRS), директор научного коллектива «Регуляция, человеческие ресурсы и общественные блага».

Р. Буайе – профессор Высшей школы социальных наук, один из организаторов докторской программы (Ph.D.) по институциональной экономике.

Президент Ассоциации исследований и регуляции (Association Recherche et Régulation), существующей с 1994 г., и член исполнительного совета «Общества развития социэкономии» (Society for the Advancement of Socio-Economics, SASE). Входит в редколлегии нескольких журналов, в том числе «Socio-Economic Review».

**Научные достижения**

Автор и научный редактор более трех десятков книг. До середины 1990-х годов был сосредоточен на историческом анализе капитализма, разработке концепций «фордизма» и «пост-фордизма». Со второй половины 1990-х исследовательские интересы все более смещаются в сторону сравнительного анализа моделей капитализма и дискуссий о глобализации. При этом Р.

Буайе сохраняет верность теории регуляции и пытается развить ее применительно к новой проблематике.

В статье «Чем и почему различаются модели капитализма» наиболее полно представлено сравнение подходов к данной проблеме с позиций теории регуляции (regulation theory) и концепции «разнообразия капитализма» (varieties of capitalism). Р. Буайе отмечает немало сходств и заостряет внимание на различиях, призывая сторонников обоих подходов к сотрудничеству ввиду общности исследовательских ориентаций. В данной и других своих работах Р. Буайе, в отличие от многих исследователей, которые оперируют ставшей традиционной дихотомией «англосаксонский (либеральный, нескоординированный) – рейнский (нелиберальный, скоординированный) капитализм», выделяет четыре типа: рыночный (США, Великобритания), корпоративный (Япония), социал-демократический (Швеция, Австрия) и стейтистский (Франция).

Следует особенно выделить две книги под редакцией Р. Буайе. Одна из них «Современный капитализм: укорененность институтов» (1997 г.) сочетает в себе исторический и сравнительный подходы к анализу капитализма. Двумя центральными темами являются «способы координации хозяйственной деятельности» (на различных уровнях, включая транснациональный) и «социальные системы производства» (social systems of production). Последняя категория фиксирует взаимосвязь технологической и социальной организации производственного процесса. В частности анализируются: стандартизированное массовое производство (фордизм), диверсифицированное массовое производство качественных товаров, гибкая специализация и др. В целом это издание может рассматриваться как солидная хрестоматия по указанным проблемам.

Вторая книга – «Кризис японского капитализма» (2000). Теория регуляции, которая началась с анализа американского, а позднее европейского капитализма, обратила свой взгляд на Японию. В книге рассматриваются характерные черты институциональной модели, обеспечившей экономический взлет страны после Второй мировой войны, а также кризисные явления последнего времени. Они, в частности, связываются с изменением роли Японии в мировой экономике (окончанием этапа дого-



няющего развития) и соответственно новыми задачами, стоящими перед ней в условиях постиндустриального общества. Решение этих задач связано с определенным институциональным переустройством, что является уже вопросом политического выбора и компромисса между основными социальными силами. При этом как сохранение в неизменном виде прежней модели, так и отказ от нее в пользу англосаксонского рыночного капитализма рассматриваются как менее вероятные сценарии. Скорее всего, будет иметь место гибридизация – процесс изменения и адаптации японской модели к новым условиям. Р. Буайе – ярый противник тезиса о конвергенции моделей капитализма к англосаксонскому типу, что прослеживается во многих его работах.

В целом для Р. Буайе характерен теоретико-методологический уклон: он скорее сосредоточен на разработке исследовательских схем, категорий и типологий для анализа социально-экономического развития, а не на получении новых эмпирических данных. При этом Р. Буайе пытается разработать универсальный методологический инструментарий (своего рода общую теорию капиталистического развития), позволяющий анализировать типы капитализма как в пространстве (национальные модели), так и во времени («режимы накопления», «модели экономического роста»).

Преимущественными темами современных исследований Р. Буайе являются следующие:

- национальные модели в эпоху глобализации, дискуссии о конвергенции и дивергенции;
- французская модель капитализма;
- системы инноваций.

Научные труды

- «Современный капитализм: укорененность институтов» (1997);
- «Кризис японского капитализма» (2000);
- «Чем и почему различаются модели капитализма» (2005).

Подводя итог, напомним о существовании двух радикально отличных подходов к анализу нового типа ограниче-

ний, с которыми столкнулась экономическая теория. Эти ограничения, объединяемые понятиями «институты» и «институциональная среда осуществления выбора», могут исследоваться как с помощью аппарата неоклассики, так и с помощью принципиально новой научной парадигмы, новой институциональной экономики. В дальнейших рассуждениях мы будем использовать оба указанных подхода.

**Ключевые понятия главы:** неоклассическое направление экономической теории, старый институционализм, неоинституционализм, новый институционализм.

#### **Семинарские занятия**

**Подготовьте доклады и презентации для обсуждения на практических занятиях:**

***Практические занятия*** «Развитие классической и неоклассической институциональной теории».

*Вопросы для подготовки:*

1. Условия и теоретические предпосылки становления институционализма.

2. Институциональная теория Т. Веблена.

3. Характеристика работ Т. Веблена: «Теория делового предприятия» (1904), «Инстинкт мастерства и состояние промышленных умений» (1914), «Место науки в современной цивилизации» (1919), «Инженеры и система цен» (1921).

4. Развитие теории Т. Веблена его последователями Дж. Коммонсом и У.К. Митчеллом.

5. Цивилизационный подход А. Дж. Тойнби.

6. Ордолиберальный подход В. Ойкена («Основы национальной экономики», 1940).

***Практические занятия*** «Современное состояние институционализма и задачи его развития».

*Вопросы для подготовки:*

1. Вклад российских ученых в развитие институционализма.

2. Этапы и формы развития институционализма.

3. Современные представления об институциях и институтах.

4. Институциональный субъект.

5. Функции институтов.

#### **Управленческие задачи**

**Ответьте на вопросы, пояснив и аргументировав свои отве-**

1. Отражает ли полностью рациональное поведение потребителя ежедневная покупка молока в ближайшем магазине? Почему?

Б) нет.

**A) да;**

Б) нет.

3. Представители какого направления институциональной теории согласились бы с выражением «Скажи мне, кто твой друг и я скажу кто ты»? Почему?

**А) «старого» институционализма:**

Б) неинституциональной экономики:

В) «нового» институционализма.

4. Представителей какого направления институциональной теории однозначно не будет интересовать следующий аргумент студента, не подготовившегося к очередному семинару по институциональной экономике: «Библиотека была закрыта, в другой библиотеке нужной книги не было, Интернет дома не работал, и вообще у нас на этой неделе два теста и одна самостоятельная работа, к которым тоже надо готовиться»? Почему?

А) «старого» институционализма;

Б) неинституциональной экономики;

В) «нового» институционализма.

1. Перечислите этапы развития институционализ-

2. Что выступает предметом изучения институциональной экономики:

А) проблема повышения эффективности в условиях ограниченных ресурсов на микроуровне;

Б) механизмы и направления реализации экономической политики государства на макроуровне;

В) роль формальных и неформальных институтов в области принятия решений и формирования экономической политики на микро- и макроуровне;

Г) проблема обеспечения устойчивого экономического развития, поддержания безубыточности и рентабельности хозяйствующих субъектов;

Д) проблема поддержания макроэкономического равновесия, ликвида-

ция безработицы и осуществление стабилизационных мероприятий, предотвращающих резкие циклические колебания в экономике.

3. *Старый институционализм возник на рубеже веков:*

- А) XVI – XVII
- Б) XVII – XVIII
- В) XVIII – XIX
- Г) XIX – XX
- Д) XX – XXI

4. *Возникновение институционализма связывают со следующей экономической школой (направлением):*

- А) австрийской;
- Б) исторической;
- В) кейнсианской;
- Г) классической;
- Д) меркантилистской.

5. *К наиболее известным представителям «старого» институционализма относятся:*

- А) Армен Алчян;
- Б) Торстейн Веблен;
- В) Рональд Коуз;
- Г) Дуглас Норт;
- Д) Герберт Саймон.

6. *Неоинституционализм берет свое начало с работ следующего представителя этого направления:*

- А) Джон Кеннет Гэлбрейт;
- Б) Джон Коммонс;
- В) Рональд Коуз;
- Г) Уэсли Митчелл;
- Д) Фридрих фон Хайек.

7. *К наиболее известным представителям неоинституционализма относятся:*

- А) Джон Кеннет Гэлбрейт;
- Б) Джон Коммонс;
- В) Уэсли Митчелл;
- Г) Оливер Уильямсон;
- Д) Фридрих фон Хайек.

8. *Неоинституционалисты подвергли критике базисные положения анализа следующего направления в экономической науке:*

- А) классического;
- Б) неоклассического;
- В) кейнсианского;

- Г) меркантилистского;
- Д) монетаристского.

9. К основным концепциям неoinституционализма не относится следующая теория:

- А) теория прав собственности;
- Б) теория транзакционных издержек;
- В) теория саморегулирования рынка;
- Г) теория экономических организаций;
- Д) теория экономики права.

10. С точки зрения неoinституционализма поведению экономических агентов свойственны следующие черты:

- А) абсолютная рациональность;
- Б) ограниченная рациональность и оппортунизм;
- В) стремление к полной эффективности;
- Г) принцип максимизации полезности;
- Д) принцип минимизации затрат.

## ГЛАВА 2. РОЛЬ ИНСТИТУТОВ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ

Структура главы:

- 2.1. Норма как базовый элемент института.
- 2.2. Определение института и его функции в обществе.
- 2.3. Основные типы ситуации, приводящие к возникновению институтов.
- 2.4. Институциональная структура общества.
- 2.5. Взаимоотношения между формальными и неформальными правилами.

**2.1. Норма как базовый элемент института.** Основным элементом институциональной среды, в которой люди осуществляют свой выбор, являются *нормы*. Существует множество определений нормы:

- «регулярность в поведении индивидов, опирающаяся на санкции»;
- «отражение элемента долженствования в поведении»;
- «связующее звено между ценностной системой индивида и его повседневным поведением».

Мы же остановимся на следующем. *Норма* - «предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий» [16, с. 42]. Специально подчеркнем принципиальное различие между нормой и средней величиной: если первая реализуется через социальные механизмы (ценности, санкции и т. д.), то вторая не несет никакой социальной нагрузки и может быть выявлена с помощью простого статистического расчета. Так, расчет среднего времени опоздания на встречу дает лишь весьма опосредованное представление о восприятии людьми взаимных обязательств. Например, во Франции не принято приходить в гости точно в назначенное время, но это отнюдь не свидетельствует о необязательности французов: нормой является небольшое опоздание (5-15 мин), и отношения между хозяевами и приглашенными строятся на основе ее выполнения.

Норма - базовый регулятор взаимодействий людей. Нормой

определяется, как должен себя вести индивид в различных ситуациях, при этом выполнение предписания носит добровольный характер, либо основывается на санкциях (социальных, экономических, юридических).

Остановимся более подробно на структуре нормы и на том, как норма влияет на поведение людей. **Элементы, из которых конструируются нормы**, таковы:

- *атрибуты* - определяют группу людей, на которую распространяется норма;
- *фактор долженствования* (может, должен или не должен);
- *цель*;
- *условия*, при которых действует норма;
- *санкции*.

Санкции бывают юридическими, фиксируемыми в нормах права, и социальными, основанными на остракизме.

**Остракизм** (др.греческий «черепок, скорлупа») - в ряде древнегреческих полисов, в том числе в Древних Афинах - изгнание гражданина из государства посредством голосования черепками. Однако следует подчеркнуть, что остракизм - это не наказание за какое-либо деяние, а превентивная мера во избежание, например, захвата власти и т. п. В литературе часто этот термин ошибочно переводят как «суд черепков» (дословный перевод термина - «черепковать» или «вычерепковать»).

В широком смысле *остракизм* - гонение, неприятие, презрение со стороны окружающего общества.

Выделение данных пяти элементов позволяет разграничить различные виды норм:

- совместную стратегию;
- норму в узком смысле этого слова;
- правило.

Так, указанные виды норм имеют следующую структуру:

Совместная стратегия = Атрибут + Цель + Условие.

Норма = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие.

Правило = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие + Санкция.

Примером совместной стратегии является любая фокальная точка. В случае поиска потерявших друг друга людей (в го-

роде, в большом магазине) атрибутом будет факт потери друг друга, целью - нахождение друг друга, а условием - наличие бросающихся в глаза примет, вблизи которых более вероятно встретить друг друга. Норма в узком смысле практически совпадает с понятием соглашения, ведь выполнение предписания соглашения носит сугубо добровольный характер. При переходе к правилу добровольный характер выполнения предписаний исчезает, в ход вступают санкции.

Дискуссия о влиянии норм на поведение людей служит лучшей иллюстрацией тезиса о внутренней неоднородности институционализма как исследовательской программы. Дело в том, что эта дискуссия связана с имеющим глубокие исторические корни противостоянием между социологией и экономической теорией. Социологи, вслед за Эмилем Дюркгеймом, видят в норме абсолютный детерминант поведения людей, который задается им извне и носит *экзогенный* характер. Поведение homo sociologicus всецело определено нормативной структурой общества. А сами же нормы, согласно социологам, производны от характеристик общества и подчинены задаче его воспроизводства. Экономисты начиная со времен классической политической экономии не могут согласиться с подобным пониманием норм, ибо оно исключает свободу выбора. Homo economicus свободен в своем выборе, в том числе от ограничений, накладываемых нормами. «Рациональное действие направлено на достижение результата. Действие, регулируемое социальными нормами, не нацелено на результат. Даже сложные нормы предполагают, что индивид просто следует их предписаниям, тогда как рациональное поведение требует от индивида сложных расчетов в условиях неопределенности». Поэтому экономисты либо вообще отрицают наличие норм как институционального ограничителя выбора индивида, либо стремятся дать нормам рациональное объяснение, точнее - увидеть в них не заданный извне детерминант поведения, а результат осознанного выбора.

**2.2. Определение института и его функции в обществе.** Определить, что такое институты, непросто. Институты весьма разнообразны и определение должно быть достаточно общим, чтобы охватить все их разнообразие. Но общий характер



определения может привести к утрате его смысла. Понять, что такое институты можно, только выяснив основания их возникновения, проследив, как они развиваются, и определив те функции, которые они выполняют.

В литературе встречаются несколько различных определений институтов:

1. Институты определяются как «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике;

2. Институты определяются как культурные нормы, вера, менталитет;

3. Институты определяются как организационные структуры, например, финансовые институты - банки, кредитные учреждения;

4. Понятие «институт» может использоваться применительно к личности или к определенному посту (например, институт президентства);

5. Теоретико-игровой подход рассматривает институты как равновесие в игре.

Неоинституциональная экономическая теория использует определение, которое принадлежит Д. Норту, получившему в 1993 году Нобелевскую премию за исследования в области новой экономической истории - клиометрии: «**Институты** - это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные). Они включают неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение» [14]. В этом определении основной упор делается на то, что институты образуют ограничительные рамки для экономического поведения людей.

Норт проводит аналогию с правилами игры в командных спортивных играх (например, в футболе). Эти правила игры состоят из формальных писаных правил и неписаных кодексов поведения, которые лежат глубже формальных и дополняют их -

например, запрещают сознательное нанесение травмы ведущему игроку противника. Правила иногда нарушаются, и тогда нарушитель подвергается наказанию, т.е. действует определенный механизм, принуждающий игроков к соблюдению правил игры [14, с. 98].

Исходя из этого определения для существования института только лишь наличия правила недостаточно. Ведь институт существует только тогда, когда правило действительно воздействует на поведение тех, на кого оно рассчитано, или на поведение тех лиц, которые обнаруживают нарушение правила. Доказательством того, что институт действительно существует, является регулярное применение санкций по отношению к нарушителям правила. Полное отсутствие наказаний в отношении явных нарушителей правила будет убедительным свидетельством того, что данное правило не является институтом.

Доказать существование тех правил, которые установлены государством, проще, чем правил, возникающих в процессе развития общества и не подкрепленных государственным принуждением. Материалы судопроизводства, полицейские отчеты свидетельствуют об усилиях в направлении принуждения к соблюдению правил, установленных государством. Подтвердить существование правил, не подкрепленных государственным принуждением, сложнее, потому что принуждение к их соблюдению носит децентрализованный характер. В этом случае наличие наказания за поведение, отклоняющееся от действующего в обществе правила, например, распространение слухов о неблагоприятном поступке, отказ людей сотрудничать с нарушителем, может свидетельствовать о существовании определенного института.

В литературе довольно часто смешивают понятия «институт» и «организация», хотя их следует отличать друг от друга. Ведь институты - это правила игры, а организации - это игроки.

В соответствии с определением Мэнара организация - это экономическая единица координации, обладающая доступными определению границами и функционирующая более или менее непрерывно для достижения определенной цели или совокупности целей, разделяемых членами-участниками.

Для организации характерны:

1. Совокупность участников.
2. Согласие или несогласие, подразумеваемое или открыто выраженное относительно целей и средств организации (контракты, увольнение, забастовки).

3. Формальная координация, определяющая структуру с учетом сложности (иерархии) ее правил и процедур (формализации) и степени централизации принятия решений.

Более кратко организацию можно определить как группу людей, объединенных стремлением сообща достичь какой-либо цели, «выиграть игру». Организации могут быть политическими (политические партии, городская дума), экономическими (фирмы, кооперативы, профсоюзы), общественными (клубы, спортивные ассоциации) и образовательными (школы, университеты).

Институциональная структура оказывают решающее воздействие на то, какие организации возникают в обществе и на то, как эти организации развиваются, но в свою очередь, организации также влияют на процесс изменения институциональных ограничений в обществе.

**2.3. Основные типы ситуаций, приводящих к возникновению институтов.** Для поддержания порядка и сокращения неопределенности люди создают институты, обеспечивающие предсказуемость поведения людей.

Институты появляются для решения проблем, возникающих при повторяющемся взаимодействии людей. При этом они не просто должны решить проблему, но и минимизировать ресурсы, затрачиваемые на ее решение, т.е. повысить эффективность решения. Социальные институты можно классифицировать в зависимости от ситуаций, в которых оказываются люди, определенным образом взаимодействующие друг с другом. Э. Ульман-Маргалит выделила три типа первичных ситуаций, которые приводят к появлению норм поведения. Конечно, эти ситуации не охватывают все типы взаимодействия людей, но они включают наиболее эмпирически значимые случаи.

#### **1) Ситуация типа «дилеммы заключенных»**

Ситуация типа «дилеммы заключенных» - случай в теории

игр, когда каждому из двух заключенных, против которых имеются доказательства преступления, не достаточные для обвинения, и которые не могут общаться друг с другом, обещают облегчить наказание в случае их признания.

Два преступника задержаны по подозрению в ограблении банка. Однако против них не хватает улики. Они могут получить небольшой срок один год за те проступки, в отношении которых против них имеются улики (например, за хранение оружия). Задача следователя, ведущего это дело, заставить преступников сознаться в совершении преступления. Это типичный случай ненулевой игры, ибо в нем отсутствует отдельный «рациональный» результат.

Следователь разработал два альтернативных плана проведения допроса.

Таблица 1

**План А «Невидимая рука»**

		В	
		Сознаться	Молчать
А	Сознаться	-5;-5	-10;0
	Молчать	0;-10	-1;-1

Если один из преступников сознается в совершении преступления, а другой молчит, то сознавшийся получает максимальный срок - 10 лет тюремного заключения, а тот, кто не сознался, будет выпущен на волю. Если сознаются оба преступника, то они получают по 5 лет тюремного заключения. Если оба молчат, то каждый получает по одному году тюремного заключения за ношение оружия. Каждый из игроков в данной ситуации принимает решение, не имея информации о выборе другого игрока. Выигрыши игроков представлены в матрице игры. Числа в матрице означают величину отрицательной полезности, которая определяется количеством лет, проведенных в тюрьме. Соответственно (-5) означает, что преступник приговорен к пяти годам тюремного заключения, (-1) - одному году тюремного заключения, (-10) - десяти годам тюремного заключения и (0) - преступник выпущен на свободу.

Доминирующая стратегия игрока А в данной ситуации -

молчать, ведь если игрок *В* тоже молчит, то *А* получает один год тюрьмы, а если *В* сознается, то *А* вообще выходит на волю. И у *В* также есть доминирующая стратегия - для него лучше молчать, независимо от того, какую стратегию выберет *А*. Результат - оба преступника молчат - является *стабильным* и это означает, что каждый игрок останется доволен своим выбором после того, как узнает о выборе другого игрока. Подобный стабильный результат имеет название **«равновесие по Нэшу»** - тип решений игры двух и более игроков, в котором ни один из участников не может увеличить выигрыш, изменив свое решение в одностороннем порядке, когда другие участники не меняют решения. Здесь в равновесии по Нэшу набор стратегий - {молчать; молчать}.

Следователь не достигает своей цели - добиться от преступников признания - и реализует план В.

Таблица 3

**План В «Дилемма заключенных»**

		<i>В</i>	
		Сознаться	Молчать
<i>А</i>	Сознаться	-5;-5	0;-10
	Молчать	-10;0	-1;-1

Преступники снова могут выбирать одну из двух стратегий. Оба они знают, что если никто из них не сознается, то они получают минимальный срок - один год тюремного заключения за ношение оружия. Если сознаются оба преступника, то каждый из них получает 5 лет тюремного заключения. Если признается лишь один из них, тогда тот, кто даст показания, выходит на волю, а тот, кто все отрицает, получает 10 лет тюремного заключения.

В этой игре у каждого преступника есть доминирующая стратегия - сознаться. Равновесием по Нэшу в этой игре будет набор стратегий {сознаться; сознаться}, которые выбирает каждый игрок. В игре «дилемма заключенных» следование каждым игроком личной выгоде приводит к неэффективному для группы результату. Если бы оба преступника молчали, то они были бы в лучшем положении - **эффективным по Парето** (такое состоя-

ние системы, при котором значение каждого частного критерия, описывающего состояние системы, не может быть улучшено без ухудшения положения других элементов. Ситуация, когда достигнута эффективность по Паретто - это ситуация, когда все выгоды от обмена полностью исчерпаны). Здесь равновесие по Нэшу неэффективное, ведь преступники могли бы получить по одному году, а получили по 5 лет. Но стимулы, действующие в этой игре, настолько сильны, что можно представить себе ситуацию, когда оба преступника сознаются в совершении преступления, даже если оба они невиновны.

Может быть, это стабильное неэффективное равновесие возникает потому, что преступники не смогли договориться между собой, не скоординировали свое поведение? Но даже, если бы они смогли обменяться информацией и скоординировать свое поведение на допросе у следователя, то результат был бы тем же. Никто из них не мог бы быть уверен в том, что другой преступник в последний момент не захочет получить одностороннее преимущество за счет другого игрока. Причиной того, что игроки оказываются в неэффективной ситуации, является отсутствие *надежного, заслуживающего доверия обязательства* («*credible commitment*») со стороны каждого из игроков.

*Обязательство будет надежным, если одна из сторон видит, что другая сторона лишена возможности нарушить это обязательство.*

Обязательство может быть надежным в императивном смысле. Игрок не может поступить иначе потому, что его принуждают к такому поведению, или потому что он лишен свободы действий. Обязательство может быть надежным также в мотивационном смысле, потому, что игрокам выгодно выполнять обязательства, которые будут самовыполняющимися. Подобное различие предложил Шепсл, на него ссылается Норт в [14, с. 13].

Планы *A* и *B*, разработанные следователем, представляют собой разные типы социального взаимодействия. В плане *A* индивидуального следования личной выгоде достаточно для достижения эффективного результата. Равновесие по Нэшу в этой игре эффективно по Парето. Игрокам не нужно обмениваться информацией, сотрудничать до начала игры, принуждать друго-

го игрока и т.д. Чтобы достичь эффективного результата Парето в этой игре вообще не требуется никакого взаимодействия. Мы не случайно назвали этот сценарий допроса «невидимая рука». Эта ситуация прекрасно описывается словами Адама Смита, который утверждал, что индивид, стремящийся исключительно к собственной выгоде, направляется *невидимой рукой* к результату, который не входил в его намерения. Этим результатом является удовлетворение интересов общества.

В плане *В* (дилемма заключенных) следование личной выгоде приводит в *социальную ловушку*. Индивидуальный интерес и коллективный интерес здесь находятся в конфликте. Достичь эффективного для группы результата можно лишь, заставив игроков выбрать стратегию, которая не кажется им привлекательной. Если заставить каждого игрока выбрать альтернативу, которая не кажется ему привлекательной, то группа в целом выигрывает. В этой ситуации возникает институт, который *принуждает* игроков выбирать непривлекательную для них стратегию, чтобы они смогли достичь эффективного для группы результата. Применительно к данному криминальному сообществу таким институтом может быть правило, действующее в мафиозной организации. Принадлежность преступников *А* и *В* к мафиозной организации меняет их выигрыши. Если один член мафиозной организации дает показания против другого члена, то доносчику грозит смерть. Мафиози *А* и мафиози *В* сравнят 10 лет тюремного заключения с возможностью быть убитым (в тюрьме или на воле), и каждый из них предпочтет 10 лет тюрьмы как более привлекательную стратегию. *А* не осознается, также как и *В*, и потенциальный смертный приговор, вынесенный мафией, поможет им достичь эффективного для данной группы преступников результата - получить по одному году тюремного заключения, вместо пяти лет, предсказанных планом «дилемма заключенных».

## **2) Ситуация координации**

Возникает в случае наличия двух равновесий по Нэшу, и трудность заключается в том, чтобы осуществить выбор из этих двух равноценных результатов, который возможен лишь на основе некоторого необходимого сигнала.

Примером института, возникающего в ситуации коор-

динации, служат правило движения на дорогах (правостороннее или левостороннее). Это простейший институт - конвенция, который сокращает неопределенность и координирует действия людей.

Таблица 4

### Координационная игра

		В	
		Правая сторона	Левая сторона
А	Правая сторона	1;1	0;0
	Левая сторона	0;0	1;1

Если автомобили движутся по разным сторонам дороги, то для того чтобы разъехаться, водителям нужно останавливаться и вести переговоры, чреватые издержками, поэтому в этом случае их выигрыши равны нулю. Если оба выбирают правую сторону дороги или оба водителя выбирают левую, то их выигрыши составляют по единице. Интересы водителей в этой игре не противоречат друг другу, они совпадают, поэтому здесь нет необходимости в принуждении. Для того чтобы игроки скоординировали свой выбор, нужен какой-то знак, сигнал, который приведет их в фокальную точку (*focal point*). Понятие фокальной точки было введено лауреатом Нобелевской премии 2005 года экономистом Томасом Шеллингом в статье 1957 года, которая стала третьей главой его знаменитой книги «Стратегия конфликта» (1960). Фокальная точка - это равновесие в координационной игре, выбираемое всеми участниками взаимодействия на основе общего знания, помогающего им скоординировать свой выбор.

Как возникает общее знание, позволяющее игрокам скоординировать свое поведение? В качестве такого знака и возникает социальная норма правостороннего (или левостороннего) движения, которая представляет собой простейшую форму института. Каким образом возникает этот институт? Возможны два основных пути его появления.

Во-первых, он может быть установлен в централизованном порядке путем указа. Примером может служить декрет, изданный после Французской революции 1789 года, который предписывал экипажам, запряженным лошадьми, ездить по пра-



вой стороне дороги. До этого декрета действовало правило левостороннего движения: экипажи ездили по левой стороне дороги, а пешеходы ходили по правой стороне. Изменение правила имело символический смысл: ездить по левой стороне было политически некорректным, потому что это ассоциировалось с привилегированными классами, движение по правой стороне было привычным для простого человека, поэтому считалось более демократичным.

Во-вторых, эта социальная норма может возникнуть эволюционным путем. В Англии не было какого-либо заметного события, которое породило бы господствующую норму левостороннего движения. Эта норма возникла как местный обычай, а потом распространялась от одного региона к другому. Это и есть второй способ появления социальной нормы: в периодически повторяющейся координационной игре найденное удачное решение, которое затем повторяется, становится нормой. В данном случае фокальная точка является результатом некоторого жизненного опыта. При этом нельзя сказать заранее, какая из норм возникнет. Но чем больше игроков следуют этой норме, тем более укоренившейся она становится.

Эти два механизма не являются взаимоисключающими. Часто общество пользуется стихийно возникшей нормой, которая затем подкрепляется законом. Так, во многих европейских странах до начала XIX века правила дорожного движения не были законодательно установлены, закон затем лишь подтвердил существующий обычай.

Ситуация неопределенности может снова возникнуть, например, при оккупации страны с определенной нормой движения страной, использующей другую норму. Подобная ситуация возникала при оккупации армией Наполеона европейских стран, где преобладающей была норма левостороннего движения. Схожая ситуация возникла в 1938 году в связи с аншлюсом Германией, страной с правосторонним движением, Австрии, где господствовала норма левостороннего движения. Выход из подобной ситуации предлагает декрет оккупационных властей, который подает сигнал о том, какое из двух возможных равновесий следует выбирать, тем самым устраняя неопределенность.

Институты с непосредственно экономическим значением,

которые координируют действия людей - это, например, деньги и кредит, промышленные и технологические стандарты, типовые договоры. Шоттер выдвинул гипотезу о том, что деление времени на недели возникло в целях решения проблемы координации обмена на рынке. Деление времени на недели, по его мнению, - это социальная условность, конвенция. Он рассматривает гипотетическое аграрное общество, в котором время не дифференцировано и делится только на дни и в котором еще нет деления времени на недели. В этом обществе продукты труда необходимо обменивать на рынке в городе. Возникшая проблема - чисто координационная: все экономические агенты должны прибыть в город одновременно в один и тот же день. Возникает некоторая регулярность в поведении, которую Шоттер называет социальным институтом. Дни между двумя рыночными днями - это и есть неделя. Косвенное подтверждение своей гипотезы Шоттер видит в названии дней недели в Бразилии - «первый рыночный день», «второй рыночный день».

В качестве другого примера проблемы координации можно привести ситуацию, в которой оказываются люди, желающие совершить обмен при оккупации одной страны другой и не знающие, какая из валют - оккупационной страны или оккупированной - является законным платежным средством. Возникшая неопределенность и замешательство могут даже на некоторое время нарушить нормальный обмен и привести к возникновению бартера. Ситуацию прояснит постановление оккупационных властей, которое укажет, какое платежное средство является законным. И даже патриоты оккупированной страны будут пользоваться валютой оккупационной державы, и нет необходимости в применении специального механизма принуждения, так как интересы людей здесь совпадают и им просто нужно найти единое решение для совершения обмена.

Итак, мы видим, что в ситуации координации институт необходим вследствие *множественности* возможных равновесий. Институт, возникающий в этой ситуации, не нуждается в специальном механизме принуждения, людям нужен лишь знак, сигнал о том, какое из равновесий им выбрать, ведь в ситуации координации они заинтересованы в нахождении единого решения.

### 3) Ситуация неравенства

Для выяснения сути ситуации неравенства и институтов, возникающих в ней, представим себе некое аграрное общество до установления в нем прав собственности. В этом обществе живут два пастуха - *A* и *B*, и есть два пастбища - 1 и 2. Пастбище 1 - более плодородное, чем пастбище 2. Расстояние от жилищ обоих пастухов до каждого из пастбищ одинаковое. Каждую весну перед пастухами встает дилемма: на какое пастбище гнать свои стада. Оба пастуха предпочитают пасти овец на более плодородном пастбище 1, но в этом случае пастбище быстро истощается, и результат будет хуже, чем в том случае, если пастухи пасли бы свои стада на разных пастбищах. Следовательно, наибольший выигрыш пастухи получают, если пасут овец на разных пастбищах. Выигрыши пастухов представлены в матрице игры.

Таблица 5

#### Игра «Два пастуха»

		Пастух <i>B</i>	
		Пастбище 1	Пастбище 2
Пастух <i>A</i>	Пастбище 1	2;2	8;4
	Пастбище 2	4;8	1;1

Для решения возникшей проблемы вводится институт прав собственности. Пастух *A* получает в свою собственность пастбище 1, а пастух *B* - пастбище 2. Оба пастуха выигрывают от передачи пастбищ в частную собственность, однако пастух *A* выигрывает в большей степени, чем пастух *B*, поскольку первое пастбище более плодородное. При решении проблемы координации возникает неравенство между пастухами.

Право собственности функционирует, с одной стороны, в качестве информации, указывающей, на каком пастбище каждый из пастухов должен пасти свое стадо. Но этим функции института собственности не исчерпываются. Право собственности выполняет не только функции координации, они служат также сохранению неравенства. Предположим, что оба пастуха умерли, и наследники *B* не согласны с существующим неравенством. Они могут привести свое стадо на пастбище 1 в надежде, что наследники *A* уведут свое стадо на другое пастбище. Но если социальный институт собственности развит в достаточ-

ной степени, то эта попытка не удастся, поскольку этот институт предусматривает наказание за неправильное поведение.

Таким образом, право собственности как институт, возникающий в ситуации неравенства:

- 1) *решают проблему координации действий людей;*
- 2) *сохраняют существующее неравенство.*

Этот социальный институт служит интересам стороны, находящейся в более выгодном положении. В обществе действует множество институтов, решающих проблему сохранения неравенства. В качестве примера подобных норм можно привести институты собственности (институт наследования, правовая норма о нарушении границ владения - "*trespass* ", действующая в общем праве, понятие священного характера частной собственности и т.д.).

К. Маркс в связи с этим выдвинул довольно сильное утверждение о том, что сам институт государства и вся общественная система и институты, которые ее поддерживают, являются институтами, служащими сохранению неравенства, и все они нацелены на то, чтобы защитить положение и собственность власть имущих. Однако институт частной собственности выполняет не только функцию сохранения неравенства, но и является необходимым условием для взаимовыгодного обмена, поскольку позволяют людям координировать свою производственную деятельность и не тратить ресурсы на перераспределение богатства.

Таким образом, необходимость в социальных институтах возникает в тех ситуациях, когда имеется несколько равновесий (проблема координации), неэффективность равновесия (дилемма заключенных) или несправедливость равновесия (ситуация неравенства) в тех типах взаимодействий людей, которые ведут к их возникновению.

**2.4. Институциональная структура общества.** Люди налагают на себя ограничения, которые позволяют им строить свои отношения с другими людьми во всех обществах, даже в первобытных. Институциональная структура развитого общества включает как формальные, так и неформальные правила, и эти группы правил определенным образом взаимодействуют друг с другом.

#### **Неформальные правила и их отличие от формальных**

В современном обществе неформальные правила играют весьма значительную роль. Люди сталкиваются с неформальными правилами повсюду: в семье, во взаимоотношениях с дру-

гими людьми, в деловой и политической жизни. Простые люди обычно слабо осведомлены о материальном праве, регулирующем их отношения с другими людьми. Основные правила, которые организуют отношения людей в повседневной жизни, не закреплены в законах. Однако точное описание неформальных правил, их систематизация и однозначное определение роли этих правил в регулировании повседневной жизни людей - это чрезвычайно сложная задача.

Неформальные правила, подобно правилам формальным, ограничивают поведение людей. Чем, однако, правила неформальные отличаются от формальных правил? Как провести различие между ними?

Можно рассматривать в качестве формальных те правила, нарушение которых влечет за собой достаточно суровые санкции, например, наказание в виде тюремного заключения или ostracism. Подобный подход к определению неформальных правил предполагает, что государство не является необходимой предпосылкой для их существования. Неформальные правила, согласно этому подходу, не накладывают жестких ограничений на действия людей, они лишь облегчают жизнь в обществе, делают ее более приятной. За нарушение неформальных правил следует не строгое наказание, а, в худшем случае, неодобрение общества. Неформальные правила являются, в соответствии с этим подходом, обязательными только в моральном смысле или с точки зрения приличий и хорошего вкуса. Подобный подход к проведению границы между формальными и неформальными правилами характерен для ученых, относящихся к направлению, известному как «старый институционализм».

В соответствии с другим подходом различие между формальными и неформальными правилами определяется не строгостью наказания, а тем, кто устанавливает правила и осуществляет принуждение к их исполнению. В основе этого подхода лежит проведенное Ф. Хайеком противопоставление «порядка, основанного на законе» и «самопроизвольного порядка». «Порядок, основанный на законе» возникает, когда государство устанавливает законы и наказывает тех, кто их нарушает. «Самопроизвольный порядок» устанавливается, когда люди вовлекаются в устойчивые модели поведения, поскольку никто из них

не может выиграть, отклоняясь от этих моделей поведения, даже если нет эффективных правовых механизмов сдерживания.

Подобного подхода придерживаются ученые - представители «нового институционализма». Они определяют формальные правила как правила, записанные в официальном источнике, за выполнением которых следит специально выделенная группа людей (судебная система, полиция, репрессивный аппарат). Наличие принуждения со стороны государства - это характерная черта формальных правил. В отличие из них неформальные правила не закрепляются ни в одном официальном источнике, и их исполнение гарантируется не угрозой законодательных санкций, как в случае с правилами формальными, и за их исполнением следят не специалисты, а все члены общества. Поэтому в первобытных обществах, не знавших государства, поведение людей регулировалось правилами неформальными. Формальные правила возникают с появлением государства. При этом подходе строгость наказания не имеет определяющего значения. Наказание может быть строгим как за нарушение формальных, так и за нарушение неформальных правил, действующих в обществе. Например, в первобытных обществах действовало неформальное правило: богатые соплеменники должны были раздавать свое богатство более бедным членам общества. Эта норма выполняла определенную экономическую функцию - функцию страхования от голода, который в равной степени угрожал всем членам первобытного общества, так как технология хранения продуктов была неразвитой и создание запасов было невозможным. Поделившись с соплеменниками, которым не повезло в этом году, богатый человек мог рассчитывать на взаимность, когда он в свою очередь окажется менее удачливым. Подобное альтруистическое поведение поощрялось обществом: человек, раздавший свое богатство, пользовался особым уважением соплеменников. Но в некоторых обществах соблюдение этой нормы поддерживалось весьма суровыми санкциями. Например, эскимосы иногда убивали жадных богатых соплеменников.

Люди соблюдают законы потому, что за их нарушение следует наказание со стороны государства. А что заставляет людей соблюдать правила неформальные? Каковы те стимулы, ко-

которые заставляют людей выполнять нормы поведения, действующие в обществе? Если норма поведения, принятая в обществе, не выполняется, то за этим следует определенная санкция, т.е. человек, нарушивший норму, должен нести определенные издержки (Экономисты рассматривают наказание как способность налагать издержки).

#### *Классификация санкций за несоблюдение неформальных правил*

Наказание, которое может быть применено по отношению к нарушителям неформальных правил, принимает разнообразные формы, от простого неодобрения и косого взгляда до полного отказа поддерживать какие-либо отношения с нарушителем. Выделим основные группы санкций за нарушение социальных норм.

**Автоматическая санкция.** Классический пример автоматической санкции за нарушение нормы - это наказание за несоблюдение правил дорожного движения. Тот водитель, который нарушает правило правостороннего движения в стране, где оно является нормой, просто столкнется со встречным автомобилем. Нарушитель в данном случае наказывается автоматически, без чьего-либо намеренного вмешательства. Норма, которая поддерживается автоматической санкцией, называется самовыполняющейся нормой. Другим примером самовыполняющейся нормы может служить язык. Если вы не говорите на языке ваших торговых партнеров, то они вас не поймут и вам не удастся заключить выгодную сделку. В этом случае санкция также наступает автоматически.

**2. Вина.** Чувство вины, которое испытывает человек, нарушивший норму поведения, - это внутренняя санкция. Нарушитель испытывает угрызения совести, если он нарушил социальную норму, ставшую его внутренним убеждением в результате соответствующего образования и воспитания, независимо от внешних последствий. Многие люди чувствовали бы себя плохо, если бы воровали, даже если бы они были уверены, что их не поймают. Вина несколько напоминает автоматическую санкцию, потому что нарушитель рассматривает санкцию, которая наступает без постороннего вмешательства, как издержки для себя. Но она отличается от простой автоматической

санкции: ведь чтобы санкция начала действовать, необходимы определенные *инвестиции* в воспитание человека. Нужно приложить усилия, чтобы человек интериоризировал норму поведения и стал способен испытывать чувство вины.

**3. Стыд.** Нарушитель чувствует, что его действия понизили его в глазах других людей. Стыд - это внешняя санкция за нарушение нормы поведения. Стыд, также как и вина, являются результатом воспитания, как формального, так и неформального. Однако стыд отличается от вины тем, что он требует *распространения информации* о нарушении. Чтобы санкция стала действенной, необходимо, чтобы другие члены общества знали о нарушении правил.

**4. Информационная санкция.** Действия нарушителя нормы могут раскрыть некоторую информацию о нем, которую он предпочел бы не афишировать, скрыть. Молодой человек, который хочет получить работу, но приходит на интервью с работодателем небрежно одетым, ненамеренно подает сигнал о том, что он не очень серьезно относится к этой встрече и что его не очень беспокоит, получит ли он эту работу или нет. В данном случае предполагается, что нарушение нормы поведения каким-то образом непосредственно связывается с обладанием нежелательными качествами, и поэтому люди наказывают нарушителя, отказываясь иметь с ним дело. Информационные санкции могут показаться потенциально слишком строгими. Издержки нарушителя, ставшие результатом наказания, намного превысят социальные издержки, явившиеся следствием нарушения нормы. Однако информационную санкцию можно рассматривать как способ корректировки асимметрии информации. В данном случае функция социальной нормы заключается не в сдерживании определенного поведения, а в *подаче сигнала*. Пустяковое нарушение нормы может сигнализировать о возможной ненадежности нарушителя как друга или делового партнера.

**5. Двусторонние санкции, требующие издержек от наказывающей стороны.** В этом случае нарушитель нормы наказывается действиями лица, пострадавшего от этого нарушения. Данный вид санкции не требует распространения информации о нарушении. Человек, осуществляющий наказание - это единственное лицо, которому необходимо знать о нарушении нормы.



Но в этом случае, однако, могут возникнуть проблемы с осуществлением наказания за нарушение нормы, потому что оно здесь, в отличие от случаев, рассмотренных выше, не является бесплатным, а связано с определенными *издержками*, которые целиком возлагаются на лицо, осуществляющее наказание. «Наказание человеческих существ ...вызывает страдание, уменьшение полезности у нормального человека, который должен сам прямо или косвенно выбирать наказание. «Наказание других» является «антиблагом», в экономических терминах, эта деятельность, которая сама по себе нежелательна и которую стремится избежать нормальный человек или, если это невозможно, заплатить, чтобы уменьшить свое участие в этой деятельности». Кроме того, индивид, который наказывает кого-то, может подвергаться риску противостояния или мести, а также прямых финансовых затрат.

В этом случае даже может возникнуть необходимость в дополнительной системе санкций, применяемой по отношению к тому, кто уклоняется от своей обязанности наказать нарушителя нормы. Корсиканские законы кровной мести, например, дополняли механизм двусторонних санкций, требовавший от наказывающей стороны несения определенных издержек. Тот, кто отказывался от исполнения своего долга - кровной мести, подвергался ostracism. Это означало, что на лицо, отказывающееся от исполнения своего долга, общество налагало определенные издержки, и он должен был сравнивать издержки выполнения своего долга наказать обидчика с издержками изгнания из общества. Общество может также снижать издержки наказания за счет освобождения того, кто осуществляет наказание, от санкций, формальных или неформальных, которые обычно налагаются за те действия, которые он предпринимает, наказывая нарушителя.

**6. Многосторонние санкции, требующие издержек.** Многосторонняя санкция требует гораздо больше информации, чем санкция двусторонняя. Информация о нарушении должна быть распространена среди членов общества. В случае многосторонней санкции также остро стоит проблема *безбилетника*, число людей и возникает необходимость в определенном принуждении лиц, которые должны осуществлять наказание. Безбилетник - поня-

тие, используемое в экономическом анализе для обозначения стороны, которая получает выгоды от усилий, предпринимаемых другой стороной, не платя за них. В данном случае безбилетник - это тот член некоего сообщества людей, который пользуется общественным благом - т.е. порядком и предсказуемостью поведения людей, обеспечиваемые неформальным правилом, но не платит за него. Он не несет издержки, связанные с наказанием нарушителя, полагаясь на других членов сообщества, и считая, что его вклад вряд ли что-то изменит, если другие не будут наказывать нарушителя. Но если все члены данного сообщества выберут стратегию безбилетника, и никто из них не будет наказывать нарушителя, то неформальное правило не будет соблюдаться, и все члены этого сообщества проиграют из-за отсутствия порядка)

Но в то же время издержки каждого наказывающего будут меньше, чем в случае двусторонней санкции. Спектр возможных наказаний здесь очень широк - на одном конце находится ostracism - изгнание из общества, а на другом - косой взгляд, как выражение неодобрения без какого-либо ощутимого наказания.

Итак, несоблюдение нормы, как мы видим, связано с определенными издержками. Рационально мыслящий индивид сопоставит выгоды от несоблюдения нормы с издержками, которые он при этом понесет, и на основании этого сопоставления сделает рациональный выбор.

Приведенная классификация неформальных правил может быть полезна для выявления тех функций, которые выполняют определенные социальные нормы. Она позволяет выяснить их роль в регулировании взаимодействия людей и учитывать эти социальные нормы при выборе политики и установлении законодателем правовых норм.

**Эффективность неформальных институтов** в регулировании жизни определенного сообщества зависит от ряда условий, в числе которых можно указать на следующие:

1. *Размер социальной группы, в которой действуют эти нормы.* Чем меньше группа, тем чаще в ней повторяются сделки, тем легче определить нарушителя норм и тем ниже издержки тех, кто подвергает нарушителя наказанию.

2. *Величина издержек, которые несет нарушитель, под-*

*вергающийся наказанию.* Издержки, вызванные остракизмом, обратно пропорциональны уровню дохода. В богатом обществе с развитой системой социального страхования и наличием альтернативных возможностей получения доходов индивиды меньше зависят от расположения определенного сообщества. Оба эти условия - небольшой размер группы и высокие издержки, которые несет нарушитель, подвергающийся остракизму, выполнялись в первобытных изолированных сообществах. Поэтому там система правосудия, основанная на неформальных правилах, была достаточно эффективной.

3. *Статичный характер общества, в котором действуют неформальные правила.* Если общество меняется быстро, то управление, основанное на нормах, не удовлетворяет потребности общества. Социальные нормы изменяются медленно, и тогда при создании нормы проблема безбилетника остро не стоит. Когда издержки изменения нормы малы, тот факт, что лицо, которое меняет норму, не может получить большую часть выгод, не является препятствием для создания нормы. Если же развитие общества становится динамичным, а централизованной власти, которая создавала бы или меняла нормы, нет, то необходимые серьезные изменения норм осуществить сложнее из-за высоких издержек.

Американский философ права Харт выделил правила, которые контролируют поведение людей (первичные правила) и правила, контролирующие правила (вторичные правила). Первые правила направляют поведение граждан в их повседневной жизни. Правила второго типа руководят поведением официальных лиц, когда они создают, пересматривают, отменяют или применяют первичные правила. В соответствии с теорией Харта, совокупность первичных и вторичных правил образует право. В отличие от права, среди неформальных правил нет правил вторичных, нет специально предусмотренной процедуры создания, пересмотра или отмены неформального правила. В неформальных правилах нет конституции или судьи. Человек, который хочет изменить обычай, должен использовать имеющиеся под рукой средства, чтобы убедить других членов общества следовать иной норме.

## **Формальные правила**

По мере становления более сложных обществ происходит движение в направлении от неписаных традиций и норм поведения к писаным законам, осуществляется постепенная формализация правил. Часто при этом формальные институты возникают на основе неформальных правил. Первые писанные кодексы коммерческого поведения стали возможными благодаря существованию множества неформальных правил, которые регулировали жизнь общества на более ранних стадиях развития. Но и позже в традиции общего права действовал принцип: - «судьи должны найти обычное право». Судьи в общем праве, в соответствии со старинным принципом юриспруденции, не могут принимать закон, пока не обнаружат социальную норму, которая заслуживает того, чтобы за ее соблюдением следило государство.

*Формальные правила включают:*

1. Политические правила;
2. Экономические правила;
3. Контракты.

Совокупность этих правил организована в виде иерархии [14, с. 68]. На самом верху иерархии находятся конституция, которая представляет собой правило установления других правил. Затем идут законодательные акты парламента и своды законов (гражданский кодекс, уголовный кодекс и т.д.), за ними следуют постановления административных органов, которым государство делегирует подобные правомочия, затем законодательные постановления и распоряжения местных органов власти, а в основании иерархии находятся индивидуальные контракты. Чем выше уровень этой иерархии, тем с большими издержками связано изменение формального правила. Пересмотр индивидуальных контрактов обходится дешевле, чем изменение распоряжения местного органа власти. Сложнее и дороже всего изменение конституции. Подобная организация формальных правил обеспечивает стабильность институциональной структуры общества, которая очень важна для того чтобы институты могли выполнять свои функции: снижать неопределенность, делать поведение людей более предсказуемым.

Политические правила определяют в самом общем виде

иерархическую структуру общества, процедуры принятия политических решений и устанавливают способы осуществления контроля за политическими процедурами. Экономические правила определяют права собственности, ограничивают доступ других лиц к ресурсам, находящимся в исключительной собственности и определяют способы использования собственности и получения доходов от нее. Контракты содержат конкретные договоренности об обмене.

**2.5. Взаимодействие между формальными и неформальными правилами.** Как показала практика, неформальные правила поменять гораздо сложнее, чем формальные. Поменять правила формальные относительно легко, однако принятый закон становится институтом, только если он подкрепляется соответствующим механизмом принуждения к его соблюдению.

Неформальные правила играют независимую от формальных ограничений роль. Исторический опыт говорит о том, что одни и те же формальные правила, принятые в разных странах, приводят к различным результатам, поскольку люди подчиняются действию не только формальных ограничений, но и неформальных правил. При принятии формального правила необходимо учитывать взаимодействие между новыми формальными правилами и существующими неформальными правилами. Если формальные правила не вписываются в действующую систему правил неформальных, то они просто не будут выполняться. Серьезные ошибки, которые были сделаны промышленно развитыми странами в их программах помощи развивающимся странам, возможно, и возникли как раз вследствие недостаточно полного понимания взаимоотношений между формальными и неформальными институтами.

Порой неформальные правила регулируют поведение независимо от действующих правовых норм и это приводит к тому, что правовые нормы становятся в этом случае незначимыми.

**Варианты взаимодействия формальных и неформальных правил:**

2) формальные правила могут находиться *в гармонии* с правилами неформальными. Тесная увязка, соответствие фор-

мальных правил неформальным нормам поведения способствует эффективному функционированию организации или всей экономики. Находясь в гармонии, формальные и неформальные правила взаимно усиливают друг друга. В этом случае трудно провести границу между формальным и неформальным механизмом принуждения. Издержки общественного контроля значительно снижаются, поскольку часто бывает достаточно неформального контроля и принуждения. Примером подобного взаимодействия могут служить нормы поведения, осуждающие воровство, которые для большинства людей становятся внутренним убеждением, и соответствующие нормы уголовного кодекса, направленные против подобного поведения;

3) формальные правила и неформальные нормы поведения принуждают людей к *разным видам поведения*, которые, однако, оказываются *совместимыми* друг с другом и служат достижению одной социальной цели. В качестве примера можно привести норму общего права, направленную против воровства, которая запрещает брать вещи, принадлежащие другим лицам, но действует лишь в случае намерения лица, взявшего эту вещь, присвоить ее навсегда, т.е. на постоянной основе лишить собственника его имущества. Одновременно с этой нормой права среди соседей или коллег по работе действует социальная норма, запрещающая брать чужие вещи без разрешения, даже *на время*. Именно соседи и коллеги по работе могут убедить суд, что они взяли чужую вещь во временное пользование, имея намерение вскоре вернуть ее, и поскольку социальная норма действует только в отношениях между соседями и коллегами по работе, то сочетание формального и неформального правила может обеспечить разумную безопасность личного имущества. Каждое из этих правил само по себе является недостаточным для этого - норма права допускает временное пользование чужим имуществом, а социальная норма может оказаться слишком слабой и не способной удерживать соседей от соблазна взять чужое имущество в постоянное пользование. Конечно, нормы уголовного права могут запрещать даже временное пользование чужим имуществом, что предусмотрено в некоторых юрисдикциях, и этого будет достаточно, чтобы удерживать людей от подобного поведения. Но если законодатель желает применять

уголовное наказание только в отношении тех правонарушений, для которых оно строго необходимо, тогда именно поддержка со стороны неформальных правил, которые ограничивают определенное нежелательное для общества поведение, может объяснить, почему нормы общего права не запрещают временное задержание чужим имуществом;

4) формальные и неформальные правила могут быть *не согласованы друг с другом*, в этом случае люди будут действовать, руководствуясь неформальными правилами. Формальные и неформальные правила при этом существуют как параллельные системы общественного контроля, действующие независимо друг от друга. Неформальные правила могут полностью контролировать поведение людей, не оставляя места для правила формального, поэтому выбор того или иного формального правила никак не повлияет на поведение людей. При подобном взаимоотношении между формальными и неформальными правилами любые попытки усовершенствовать формальное правило приведут к ненужной трате ресурсов.

5) формальные правила могут *противоречить* неформальным, находиться с ними в конфликте. В этом случае неформальные правила подталкивают людей к сопротивлению правилам формальным. Подобное состояние конфликта между различными группами правил наиболее отрицательно сказывается на развитии экономики или организации, поскольку в этом случае значительно возрастают издержки контроля и принуждения к исполнению формальных правил. Примером здесь может служить формальное правило, обязывающее людей сообщать о незаконных действиях своих коллег, которое вступает в противоречие с неформальным правилом, осуждающим доносы на сослуживцев и обязывающим хранить молчание.

**Ключевые понятия главы:** норма, правило, институт, остаркизм, эффективность по Паретто, равновесие по Нэшу, неформальные правила, формальные правила.

### **Семинарские занятия**

**Подготовьте доклады и презентации для обсуждения на практических занятиях:**

## ***Практические занятия «Норма как базовый элемент институтов»***

*Вопросы для подготовки:*

1. Норма, виды норм.
2. Соглашения, соотношение соглашений.
3. Рациональность как норма поведения.

*Примерные вопросы:*

1. Почему норма является базовым регулятором взаимодействия людей?
2. Чем определяется стабильность экономической системы?
3. Какая норма не требует согласия человека на ее выполнение?
4. Какая модель используется представителями теории общественного выбора для объяснения юридических норм?
5. Почему норма является предпосылкой рационального поведения?
6. Приведите примеры взаимодействия рыночного и индустриального соглашения.
7. Какие возможны варианты соотношения соглашений?
8. Какое соотношение соглашений предполагает, что одно и то же взаимодействие может осуществляться на основе взаимоисключающих норм? Приведите примеры.

### **Управленческие задачи**

**Ответьте на вопросы, пояснив и аргументировав свои ответы:**

1. Почему норма является базовым институтом? Объясните роль нормы в структурировании взаимодействий.
2. Всегда ли норма является результатом рационального выбора выполняющих ее предписания людей? Если нет, то какие препятствия рациональному выбору норм вы можете назвать?
3. Какие элементы структуры нормы (цель, фактор должествования и т.д.) вы можете найти в следующей формулировке: «Граждане (физические лица) и юридические лица приобретают и осуществляют свои права своей волей и в своем интересе»?
4. Сравните ситуации: а) Вы пытаетесь заключить сделку



с иностранным контрагентом, однако, не знаете языка, на котором говорит ваш контрагент, он не говорит на вашем языке, а найти переводчика вы не смогли. Сделку заключить не удастся.

б) Вы пытаетесь заключить сделку и обсуждаете ее условия с контрагентом, при этом ваша речь грамматически правильная, в то время как речь вашего партнера выдает в нем человека, относящегося к другому, более низкому социальному кругу. По непонятным вам причинам контрагент отказывается заключать с вами сделку, и вам кажется, что именно различие в речи сыграло в этом отказе определенную роль.

В каждой из этих ситуаций вы понесли определенные потери - вам не удалось заключить сделку, которая была выгодна для вас, и это можно рассматривать как определенного рода санкцию. Какой тип санкции действует в этих ситуациях? Объясните различие между этими типами санкций.

5. Можно ли сказать, что абсолютный диктатор — это лучший вариант третьей стороны, осуществляющей принуждение?

6. Существование формального правила легче доказать, чем существование социальной нормы. Чем можно объяснить сложности, связанные с выявлением социальной нормы, и что может свидетельствовать о том, что она существует?

7. Существует так называемые «спящие» нормы права, которые малоизвестны и редко применяются на практике. Как вы думаете, является ли «спящая норма» институтом?

8. В обыденной жизни потенциальные «дилеммы заключенных» регулируются не столько нормами закона, сколько неформальными социальными нормами. Приведите несколько примеров подобного института, который заставляет людей выбирать те стратегии, которые могут быть непривлекательными для них. Какие ситуации, по Вашему мнению, встречаются чаще: ситуации координации или ситуации типа «дилемма заключенных»?

9. Какие правила, на ваш взгляд, более гибкие - формальные или неформальные?

10. Приведите примеры, иллюстрирующие различные типы взаимодействия между формальными и неформальными правилами.

### **Тестовые задания**

*1. Что представляют собой институциональная среда или институты в узком смысле слова:*

- А) вертикальные хозяйственные связи между экономическими субъектами;
- Б) горизонтальные хозяйственные связи между экономическими субъектами;
- В) договоры между отдельными индивидами, направленные на снижение транзакционных издержек;
- Г) совокупность «правил игры», т. е. правила, нормы и санкции, образующие политические, социальные и юридические рамки взаимодействий между людьми;
- Д) базисные экономические законы.

*2. Формальные правила представляют собой:*

- А) обычаи, традиции;
- Б) религиозно-этические нормы;
- В) привычки, сложившиеся стереотипы поведения;
- Г) правила массовой культуры, отражающие принадлежность человека к определенной социальной группе людей;
- Д) конкретные законы и нормативные акты государства.

*3. Неформальные правила представляют собой:*

- А) федеральные законы РФ;
- Б) кодексы РФ;
- В) подзаконные нормативные акты государства;
- Г) локальные инструкции, правила, нормы и стандарты, регулирующие различные сферы хозяйственной деятельности;
- Д) обычаи, традиции.

*4. Институт в общепринятой трактовке - это:*

- А) господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки;
- Б) коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;
- В) принятая в настоящее время система общественной жизни;
- Г) правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми;
- Д) совокупность ролей и статусов, предназначенных для удов-

летворения определенной потребности.

*5. Джон Ролз понимал под институтом:*

- А) господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки;
- Б) коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;
- В) принятую в настоящее время систему общественной жизни;
- Г) публичную систему правил, определяющих должность и положение, с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью;
- Д) совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенной потребности.

*6. Одним из определений институтов, согласно Торстейну Веблену, является:*

- А) господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки;
- Б) коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;
- В) принятая в настоящее время система общественной жизни;
- Г) публичная система правил, определяющих должность и положение, с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью.
- Д) совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенной потребности.

*7. Что Джон Коммонс понимал под институтом:*

- А) господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки;
- Б) коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;
- В) принятую в настоящее время систему общественной жизни;
- Г) публичную систему правил, определяющих должность и положение, с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью;
- Д) совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенной потребности.

*8. Кто дал ставшее классическим определение института:*

- А) Армен Алчян;

- Б) Гарольд Деменц;
- В) Герберт Маймон;
- Г) Дуглас Норт;
- Д) Рональд Коуз.

9. Перечислите элементы, из которых конструируются нормы: \_\_\_\_\_

---

10. Под оппортунизмом в неоинституциональной экономике принято понимать следующий тип поведения:

- А) следование собственным интересам обманным путем, за счет лжи, воровства, мошенничества, искажения информации, сокрытия истины, запугивания партнера;
- Б) следование собственным интересам путем лоббирования необходимых решений;
- В) следование собственным интересам путем отказа от выполнения Принятых на себя обязательств;
- Г) следование собственным интересам путем отстаивания своей точки зрения;
- Д) следование собственным интересам путем убеждения своего партнера.

## ГЛАВА 3. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Структура главы:

3.1. Трансакционные издержки: понятие и виды

3.2. Типология трансакционных издержек

**3.1. Трансакционные издержки: понятие и виды.** В рамках современной экономической теории трансакционные издержки получили множество трактовок, иногда диаметрально противоположных. Трансакционные издержки {англ. transaction costs).

Трансакция - это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом» (Дж. Коммонс). Такое определение может иметь место, так как институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, и рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, т. е. за рамки физического контроля, и, следовательно, оказываются трансакциями в отличие от индивидуального поведения как такового или обмена товарами.

Трансакционные издержки являются центральным понятием неоинституциональной экономики и Теории Трансакционных издержек. Рональд Коуз, проводя мысленный эксперимент, описывающий экономику без трансакционных издержек, показал, что в таком случае действие социальных институтов становится неважным (соответственно неважными становятся экономические формации), так как люди могут договориться о любом выгодном решении без затрат. Трансакционные издержки являются следствием сложности окружающего мира и ограниченной рациональности экономических субъектов и зависят от того, в какой координационной системе проводятся экономические операции. Слишком высокие трансакционные издержки могут помешать осуществлению экономического действия. Социальные и государственные институты (например, биржа) позволяют снизить эти издержки при помощи формальных правил и неформальных норм.

К. Эрроу определяет трансакционные издержки как из-

держки эксплуатации экономической системы. Он сравнивал их действие в экономике с действием трения в физике. На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Леона Вальраса (1834-1910), тем ниже в ней уровень трансакционных издержек, и наоборот.

Д. Норт рассматривает трансакционные издержки, как состоящие из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению. Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

В теориях некоторых экономистов трансакционные издержки существуют не только в рыночной экономике (Р. Коуз, К. Эрроу, Д. Норт), но и в альтернативных способах экономической организации, и в частности в плановой экономике, в которой они имеют максимальную величину, что в конечном счете определяет ее неэффективность (А. Алчиан, Г. Демсец).

**3.2. Типология трансакционных издержек.** Существует множество классификаций и типологий трансакционных издержек в экономической литературе. Распространенной является следующая типология:

*Издержки поиска информации.* Перед тем как будет совершена сделка или заключен контракт, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих товаров и факторов производства, каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

*Издержки ведения переговоров.* Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основной инструмент экономии такого рода затрат - стандартные ( типовые) договоры.

*Издержки измерения.* Любой продукт или услуга - это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения)

бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе груш по их цвету). Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения, и наконец, потери от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности.

Громадная экономия издержек измерения была достигнута человечеством в результате изобретения стандартов мер и весов. Кроме того, целью экономии этих издержек обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам и т. д.

*Издержки спецификации и защиты прав собственности.* В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты.

*Издержки оппортунистического поведения.* Это самый скрытый и с точки зрения экономической теории самый интересный элемент трансакционных издержек.

Различают две основные **формы** оппортунистического поведения:

1. Моральный риск возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о поведении последней требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода — отлынивание, когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору.

Особенно удобная почва для отлынивания создается в условиях совместного труда целой группой, когда фактически невозможно выделить личный вклад каждого работника в совокупный итог деятельности всей команды работников. Приходится использовать суррогатные измерения и судить о производительности многих работников не по результату, а по затратам (продолжительности труда), однако эти показатели оказываются

неточными.

Сокращение издержек оппортунистического поведения — главная функция значительной части управленческого аппарата различных организаций.

2. Вымогательство, возможности для которого появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько притирают друг к другу, что каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы. Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентную замену на рынке и понесут невосполнимые потери. Поэтому у собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для шантажа в «форме угрозы выхода из группы. Даже когда вымогательство остается только возможностью, оно всегда сопряжено с реальными потерями. Самая радикальная форма защиты от вымогательства — превращение взаимозависимых ресурсов в имущество на основе совместного владения, интеграция собственности в виде единого для всех членов команды пучка правомочий.

Дж. Коммонс выделил **виды трансакций**:

- отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, и при ее осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них. Отличительным признаком трансакции сделки является не производство, а передача товара из рук в руки.

- трансакция управления - в ней ключевым является отношение управления подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне.

- трансакция рационирования - при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К трансакциям рационирования можно отнести: составление бюджета компаний советом директоров, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между хозяйствующими субъектами, посредством которого распределяется богатство. В трансакции рационирования от-



существуй Управление. Через такую трансакцию осуществляется наделение богатством того или иного экономического агента.

Классификация Т. Эггертссона предполагает:

1. Издержки поиска информации о ценах и качестве товаров, а также о потенциальных покупателях или продавцах (связаны с поиском выгодной цены, информации о существующих товарах и т.д.).

2. Издержки выявления резервных позиций при эндогенных ценах. Этот вид издержек также принято связывать с ведением переговоров поскольку целью переговоров является максимальное приближение к резервной цене партнера. *Резервная цена* - предельная цена, на которую может согласиться партнер.

3. Издержки составления контрактов. Главная цель при составлении контракта заключается в определении и того, какие обстоятельства могут иметь место в будущем и какой должна быть реакция на них с обеих сторон.

4. Издержки контроля за выполнением условий контракта. Примером является отзыв производителем своей продукции с рынка при получении информации о ее ненадлежащем качестве.

5. Издержки принуждения к выполнению условий контракта. Данный вид издержек прежде всего несет государство, в частности судебная и правоохранительная системы, и тогда к этим затратам относятся налоги.

6. Издержки защиты прав собственности от посягательств третьей стороны.

Целью любой трансакции является получение неких выгод обеими сторонами. Однако на эти выгоды могут пытаться претендовать и индивиды или группы, не участвующие в контрактном соглашении, например, государство, преступные группировки. На счет этих затрат могут относиться налоги, взятки чиновникам, дань «крышам» и т. д.

*Классификация П. Милгрона и Дж. Робертса* имеет более глубокое теоретическое содержание, поскольку представляет собой не только перечень издержек, но и их разбиение на группы на основании отдельных критериев: *координационные издержки* осуществляются для обеспечения состыковки планам, а *мотивационные издержки* — для состыковки стимулов.

Трансакционные и организационные издержки являются взаимосвязанными понятиями, увеличение одних ведет к

уменьшению других. Так в некоторых исследованиях воздействие транзакционных издержек на спрос и предложение аналогично введению налогов.

Наличие транзакционных издержек делает те или иные виды транзакций более или менее экономичными в зависимости от обстоятельств, времени и места.

(Пример, транзакционных издержек: табачная фабрика при производстве загрязняет воздух. Жители близлежащих домов в сумме готовы потратить на избавление от дыма 100 единиц денег; установка оборудования, решающего данную проблему, стоит 75 единиц денег, однако в связи с тем, что жильцов много, затраты на то, чтобы договориться, составляют 30 единиц денег. В результате оборудование не устанавливается, потому что суммарные денежные и транзакционные издержки больше 100 единиц)

**Ключевые понятия темы:** транзакция, транзакционные издержки, оппортунистическое поведение.

### **Семинарские занятия**

**Подготовьте доклады и презентации для обсуждения на практических занятиях:**

***Практические*** занятия «Транзакции и транзакционные издержки»

*Вопросы для подготовки:*

1. Задачи теории транзакционных издержек.
2. Применение теории транзакционных издержек в условиях развитых стран и России.

*Примерные вопросы:*

1. Какие задачи решает теория транзакционных издержек?
2. Какие примеры институциональной транзакции вы можете привести?
3. Какие транзакционные блага предоставляет государство в обмен на уплату налогов?
4. Почему в экономике развитых стран увеличивается доля транзакционного сектора?
5. Можно ли применить эти объяснения к тенденциям,

имеющим место в российской экономике?

6. Почему налоги относят к трансакционным издержкам?

7. За счет чего достигается свобода вступления в трансакцию сделки?

**Практические занятия «Нелегальная экономика».**

*Вопросы для подготовки:*

1. Нелегальная экономика и ее структура.

2. Цена легальности.

3. Цена нелегальности и трансакционные издержки.

*Примерные вопросы:*

1. Почему нелегальная экономика имеет широкое распространение в России?

2. Какие преимущества и недостатки имеют методы количественной оценки нелегальной экономики?

3. Какое соотношение ценой легальности и ценой нелегальности в российской экономике?

4. Какие можно предложить направления уменьшения издержек доступа к закону?

5. Сравните издержки продолжения деятельности малого бизнеса в рамках закона в российской экономике с развитыми странами.

6. Что включает цена нелегальности в российской экономике?

7. Мафия является организацией или особым типом поведения?

8. Приведите примеры норм, на которых основывается нелегальная экономика.

**Управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки**

**Ответьте на вопросы, пояснив и аргументировав свои ответы:**

1. Что такое трансакционные издержки?

2. Какие основные виды рыночных трансакционных издержек вам известны?

3. Как трансакционные издержки связаны с рынком информации?

4. В каких случаях мы говорим об избыточных измерениях качественных характеристик благ?

5. Приведите примеры поисковых, экспериментальных и доверительных товаров.

6. Что такое неоднородные товары? Каким образом можно добиться экономии транзакционных издержек измерения качества неоднородного блага?

7. Что такое кооперативный излишек и почему возникают проблемы при его разделе?

8. Чем «заложник» как способ защиты контракта отличается от обеспечения?

9. В чем преимущества самовыполняющегося соглашения перед «заложником» и обеспечением?

10. Сравните механизм двусторонней и многосторонней репутации. При каком механизме цена, которую придется заплатить агенту, будет выше?

11. В каких случаях неформальные механизмы репутации будут более действенны в защите контракта, чем правовая система?

12. Объясните, в чем проявятся издержки более жестких способов принуждения к исполнению договора, например, заключения в тюрьму или телесных наказаний.

13. Как влияет число участников сделки на величину транзакционных издержек?

14. Почему величина транзакционных издержек при персонализированном обмене будет выше, чем при персонализированном обмене?

15. Как контракты с долевым участием помогают экономить транзакционные издержки измерения качественных характеристик блага?

16. С чем связан рост транзакционных издержек в открытых корпорациях?

17. Чем объясняется рост транзакционных издержек в России?

18. Можно ли применять теорию транзакционных издержек Р. Коуза в практической деятельности российских предприятий? Ответ обоснуйте.

### **Тестовые задания**

1. Согласно подходу Рональда Коуза, транзакционные из-

*держки представляют собой:*

- А) затраты, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов в связи с заключением ими контрактов, в том числе с использованием рыночных механизмов;
- Б) издержки оценки полезных свойств объекта обмена, обеспечения прав по нему и принуждения к их соблюдению;
- В) издержки по отчуждению и присвоению прав собственности и свобод созданных обществом;
- Г) издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению;
- Д) издержки эксплуатации экономической системы.

*2. Согласно подходу Дугласа Норта, транзакционные издержки представляют собой:*

- А) затраты, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов в связи с заключением ими контрактов, в том числе с использованием рыночных механизмов;
- Б) издержки оценки полезных свойств объекта обмена, обеспечения прав по нему и принуждения к их соблюдению;
- В) издержки по отчуждению и присвоению прав собственности и свобод, созданных обществом;
- Г) издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению;
- Д) издержки эксплуатации экономической системы.

*3. Наиболее распространенная классификация транзакционных издержек не содержит одного из следующих типов этих издержек:*

- А) ведения переговоров;
- Б) вмененные;
- В) измерения;
- Г) оппортунистического поведения;
- Д) поиска информации.

*4. Какие две основные формы оппортунистического поведения принято различать:*

- А) искажение информации и запутывание;
- Б) лоббирование и саботаж;
- В) моральный риск и вымогательство;

- Г) мошенничество и обман;
- Д) убеждение и настойчивость.

5. *Самой распространенной формой морального риска считается:*

- А) воровство;
- Б) вымогательство;
- В) запугивание;
- Г) лоббирование;
- Д) отлынивание.

6. *Какие ученые предложили классифицировать транзакционные издержки:*

- А) Карл Бруннер и Эдна Ульман-Маргалит;
- Б) Пол Милгром и Джон Роберте;
- В) Ричард Нельсон и Ричард Познер;
- Г) Сигворт Линденберг и Уильям Меклинг;
- Д) Энтони Оноре и Роберт Кутер

7. *Пол Милгром и Джон Роберте не различали следующий вид транзакционных издержек:*

- А) нахождения и доведения информации о характеристиках транзакций;
- Б) нахождения партнеров;
- В) принуждения к выполнению контракта;
- Г) связанные с недостоверностью обязательств;
- Д) связанные с неполнотой и асимметрией информации.

8. *Перечислите, из чего складываются издержки ведения переговоров и подписания контракта \_\_\_\_\_*

---

9. *Назовите самую радикальную форму защиты от вымогательства:*

- А) превращение интерспецифических (взаимозависимых) ресурсов в имущество на основе совместного владения;
- Б) превращение интерспецифических ресурсов в специфические;
- В) превращение общих ресурсов в интерспецифические;
- Г) превращение специфических ресурсов в интерспецифические;
- Д) уничтожение интерспецифических ресурсов.

10. *В каких ситуациях возникает вымогательство:*

- А) когда в договоре одна из сторон полагается на другую, а получение действительной информации о поведении другой сто-

- роны требует больших издержек или вообще невозможно;
- Б) когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации, становясь незаменимыми и уникальными для остальных членов группы;
  - В) когда несколько производственных факторов длительное время работают с уникальными объектами;
  - Г) когда несколько производственных факторов объединяются в конгломерат для достижения монопольного контроля;
  - Д) когда одна из сторон намеренно саботирует исполнение принятых на себя обязательств.

## ГЛАВА 4. СОБСТВЕННОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

Структура главы:

- 4.1. Спецификация прав собственности. Теорема Коуза-Стинглера.
- 4.2. Теории возникновения прав собственности
- 4.3. Правовые режимы собственности и их последствия

**4.1. Специфика прав собственности. Теорема Коуза-Стинглера.** *Собственность* рассматривается с разных точек зрения, как:

1. *Экономическая категория* — исторически развивающиеся общественные отношения по поводу распределения (присвоения), описывающие принадлежность субъекту, у которого имеется исключительное право на распоряжение, владение и пользование объектом собственности. Совокупность вещей, принадлежащих данному субъекту (собственнику), составляет имущество соответствующего лица, поэтому отношения собственности называются также *имущественными отношениями*.

2. *Юридическая категория* — наиболее полный комплекс прав, которым может обладать субъект права в отношении своего имущества. В ряде теорий признаётся также собственность на некоторые права. Конституция РФ и Гражданский кодекс РФ признают и гарантируют любые формы собственности, при этом нормативно установлены три формы: государственная (федеральная и субъектов РФ), муниципальная и частная собственность.

3. *Гражданско-правовой институт* — совокупность юридических норм, направленных на регулирование экономических отношений собственности методами гражданского права.

4. *Имущество* — непосредственно сам объект собственности, само имущество, принадлежащее

Понятие «права собственности», используемое неинституциональной экономической теорией, не следует смешивать с юридическим значением этого выражения. Экономическое оп-



ределение прав собственное шире, чем юридическое, поскольку охватывает не только формальные правила, но и многообразные неформальные социальные нормы, которые регулируют права индивидов использовать ресурсы. Итак, права собственности определяют нормы поведения людей (формальные и неформальные) в отношении ограниченных благ, которые люди должны соблюдать или нести издержки в виде наказания за несоблюдение этих правил. Использование ресурсов, не разрешенное владельцем прав собственности, будет незаконным или новаторским, если действующие права собственности не охватывают эти новые способы использования ресурсов.

Таким образом, основная задача теории прав собственности состоит в анализе взаимодействия между экономическими и правовыми системами.

У истоков формирования рынка в развитых странах стояли две правовые традиции, которые по-разному определяют права собственности. Подход *континентальной* системы права Европы, восходящий к римскому праву, состоит в том, что право собственности является неограниченным и неделимым. Считается, что собственник имеет неограниченное право распоряжения своей вещью, если его действия не противоречат другим законам и не нарушают прав третьих лиц. Право собственности относится только к материальным объектам. По практическим соображениям частное право собственности ограничивается вещам.

Исключительное право пользования не может применяться в отношении воздуха, текущих в реках вод, и т. д. Применительно к этим ресурсам концепции собственности, которые используются в континентальном праве, не работают.

*Англосаксонская правовая* система восходит к традиции феодального права, при которой право собственности на землю не было абсолютным. Собственник земли делил это право с королем.

В англо-американском праве существует система *property rights* (прав собственности), которая подобно феодальному средневековому праву допускает одновременное существование прав собственности, принадлежащих разным лицам, на один и тот же земельный участок. Полное право собственности может

существовать только в отношении движимых вещей, а в отношении недвижимости признаются лишь различные более или менее ограниченные титулы, поскольку по традиционным (феодальным) представлениям «верховным собственником» земли может быть только суверен. Кроме того, наряду с титулами по общему праву имеются и титулы по праву справедливости, которые могут одновременно находиться у разных лиц, но также касаться одного и того же земельного участка.

В российском гражданском праве традиционным является представление о субъективном праве собственности как о совокупности, «триаде» трех правомочий: владения, пользования, распоряжения.

Теория прав собственности базируется на следующих фундаментальных положениях:

- 1) права собственности определяют, какие издержки и вознаграждений могут ожидать агенты за свои действия;
- 2) реструктуризация прав собственности ведет к сдвигам в системе экономических стимулов;
- 3) реакцией на эти сдвиги будет изменившееся поведение экономических агентов.

Теория прав собственности исходит из базового представления о том, что любой акт обмена есть по существу обмен пучками правомочий. Так, чем шире набор прав, связанных с данным ресурсом, тем выше его полезность. Собственная вещь и вещь, взятая напрокат, имеют разную полезность для потребителя, даже если физически они совершенно идентичны.

Экономические агенты не могут передать в обмене больше правомочий, чем они имеют. Поэтому расширение или сужение имеющихся у них прав собственности будет приводить также к изменению условий и масштабов обмена (увеличению или уменьшению числа сделок в экономике).

Исключить других из свободного доступа к ресурсу означает специфицировать права собственности на него.

Спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды: уменьшает неопределенность и формирует у индивидов стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что могут рассчитывать в отношениях с другими

экономическими агентами. Специфицировать право собственности - значит точно определить не только субъекта собственности, но и ее объект, способ надления ею, а также срок, на который предоставляются права собственности. Способы надления собственностью очень многообразны и требуют неодинаковых трансакционных издержек.

Неполнота спецификации трактуется как *размывание* прав собственности. Размывание прав собственности может происходить либо потому, что они неточно установлены и плохо защищены, или потому, что они подпадают под разного рода ограничения, главным образом со стороны государства.

*Расщепление* прав собственности. Любой товар представляет собой не только сумму физических характеристик блага и связанных с ними технических возможностей блага, но и связанных с ними прав и ограничений. Чем шире набор прав, связанных с данным товаром, тем выше его полезность. Впервые идея о том, что обмен представляет собой обмен пучками прав собственности, была высказана еще в XIX веке австрийским экономистом Ойгеном фон Бем-Баверком (1851-1914).

Права собственности часто бывают размыты или расщеплены, и каждый из правомочий, входящее в пучок прав собственности, может быть предметом обмена. После того как совершится обмен, права соединяются в новые пучки и ценность блага меняется в зависимости от того, какие права вошли в новый пучок.

Необходимо различать процессы дифференциации (расщепления) и размывания прав собственности. Добровольный и двусторонний характер расщепления правомочий гарантирует, что оно будет осуществляться в соответствии с критерием эффективности. Главный выигрыш от рассредоточения правомочий усматривается в том, что экономические агенты получают возможность специализироваться в реализации того или иного частичного правомочия, что повышает эффективности их использования (например, в праве управления или в праве распоряжения капитальной стоимостью ресурса).

В реальности отделить процессы расщепления от процессов размывания прав собственности очень трудно, поэтому экономический анализ проблемы размывания прав собственности

не означает призыва к точному определению всех правомочий на все ресурсы любой ценой.

Спецификация прав собственности с точки зрения экономической теории должна идти до того предела, где дальнейший выигрыш от преодоления их размытости уже не будет окупать связанные с этим издержки.

В *теореме Коуза* существует ряд понятий.

Внешние эффекты (экстерналии) - дополнительные издержки или выгоды, не получившие отражения в ценах.

Положительные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных выгод для других субъектов, причем это не отражается в ценах на производимое благо.

**Отрицательные внешние эффекты** возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других.

При использовании собственности одним человеком могут возникать негативные или благоприятные последствия для других людей.

**Внешние эффекты** — это исключительно экономическое понятие, в юриспруденции такого понятия нет. Закон всегда, при любой социальной организации общества, должен был провести четкую грань между теми видами деятельности, которые причиняли ущерб и являлись незаконными, и деятельностью, которая причиняла ущерб, но тем не менее осуществлялась в рамках закона. Последний вид деятельности не подлежит юридическим санкциям. Понятие же внешних эффектов охватывает как законную, так и незаконную деятельность, игнорируя проблему их «разделительной линии».

Классическими примерами внешних эффектов являются предложенные профессорами права и экономики Гарвардского университета Л. Капловом и С. Шавеллом:

1. Причинение неудобств. Когда человек создает неудобства для своих соседей (шумит, позволяет своей собаке бегать повсюду, из его жилища исходят неприятные запахи и т. д.), он создает отрицательные внешние эффекты, возникающие в момент этой деятельности и, как правило, затрагивающие небольшое число людей.

2. *Загрязнение окружающей среды.* Когда предприятие выбрасывает вредные вещества в воздух или сливает их в реку, происходит уменьшение полезности тех, кто дышит этим воздухом или ловит рыбу в реке. Это отрицательный внешний эффект, который может проявиться сразу или в будущем и затрагивает, как правило, большое количество людей.

3. *Опасное поведение, чреватое риском несчастного случая.* Определенные виды поведения при определенных обстоятельствах могут причинить вред другим людям; например, неосторожное вождения автомобиля чревато негативными последствиями для пешеходов.

4. *Использование общедоступного ресурса.* Когда большое число людей пользуются ограниченным ресурсом (пастбищем, водоемом), возникают внешние аффекты, приводящие к истощению ресурса.

Внешние эффекты являются причиной «фиаско рынка», устранив которое можно только на основе активной государственной политики

Теорема собственности Коуза-Стиглера описывается так: «Частные и социальные издержки будут равны в условиях совершенной конкуренции при нулевых транзакционных издержках, так как в этом случае монополии будут вынуждены действовать как конкурентные фирмы».

Иногда на основании этой теоремы делается ошибочный вывод о том, что «коузианский мир» - это мир с нулевыми транзакционными издержками. Коуз, наоборот, своей теоремой показывает значимость транзакционных издержек для экономического анализа.

#### **4.2. Теории возникновения прав собственности.**

**Права собственности** - это отношения между людьми по поводу ограниченных ресурсов. Исходя из предпосылки, что какие-то права собственности существуют, можно проследить изменение прав собственности в ответ на изменение экономических условий.

**Выделяется три теории возникновения прав собственности:**

1. *Наивная теория* иногда называется «оптимистической»

из-за ее уверенности в том, что рыночные силы устраняют неэффективные права собственности. Рыночные силы постепенно разрушают те институты собственности, которые слабо отвечают новым экономическим возможностям. Если действующий режим прав собственности ограничивает или создает препятствия для реагирования экономических агентов на изменения в относительных ценах или технологии, то существование неиспользуемых потенциальных выгод заставит индивидов сосредоточить силы на введении прав собственности, позволяющих воспользоваться новыми экономическими возможностями. Эта теория называется также наивной, поскольку объясняет возникновение или, наоборот, отсутствие прав собственности издержками и выгодами исключения других лиц из доступа к ресурсу, а также издержками внутреннего управления в том случае, если индивиды сообща владеют собственностью. Эта теория не выясняет также, каковы были механизмы возникновения прав собственности, не учитывает проблему безбилетника,

*Проблема безбилетника* — экономический феномен, который проявляется в том, что потребитель общественного блага старается уклониться от его оплаты. Проблема безбилетника возникает, когда индивид сознательно не желает платить за общественное благо, ожидая получить выгоду без всякой оплаты. Одним из ярких примеров проявления проблемы безбилетника является феномен уклонения граждан от уплаты налогов.

2. *Теория групп* давления пытается объяснить структуру прав собственности в различных отраслях как результат взаимодействия между группами, преследующими свои интересы на политической арене.

М. Олсон провел анализ коллективных действий с позиций методологического индивидуализма, оказалось, что наличие общего интереса не создает стимул для индивидуального действия в интересах группы. Выгоды от коллективного действия будут общественным благом для этой группы людей и точно так же, как и другие общественные блага - закон и порядок, оборона, они не будут производиться рынком. Но в отличие от государства которое может собирать налоги, многие группы с общим интересом обладают властью собирать взносы, поэтому они не будут организованы для того, чтобы отстаивать свой

специфический интерес.

Но некоторым группам все же удастся организовать, особенно если у группы есть незаурядный лидер или членам группы удалось преодолеть проблему коллективных действий. *Коллективное действие станет возможным при наличии двух условий*, каждое из которых является достаточным для этого:

- малое число индивидов или фирм в группе с общим интересом;
- возможность применить избирательные стимулы.

Следует отметить, что серьезную угрозу в больших группах представляет проблема безбилетника.

### 3. Теория рентоориентированного поведения.

Рентоориентированное поведение - попытка индивидов увеличить свое собственное богатство, внося при этом отрицательный вклад в чистое богатство общества. Это означает, что часть ресурсов будет расходоваться не на производственные цели, а на изменение структуры прав собственности в пользу данной группы с целью получения ею излишка в виде ренты.

Общество при этом несет убытки двух видов:

- потери вследствие введения неэффективных прав собственности;
- сокращение объема производства в обществе из-за непроизводительного расходования средств (ресурсы эти будут направлены на получение ренты). Часто эти издержки бывают выше, чем размер возможной ренты.

Термин «рентоориентированное поведение» был введен экономистом Энн Осборн Крюгер. Однако сама теория была разработана Гордоном Таллоком в 1967 году.

**4.3 Правовые режимы собственности и их экономические последствия.** По теореме Р. Коуза права собственности имеют значение для эффективности лишь в мире положительных трансакционных издержек. Очевидно, необходимо рассмотреть издержки спецификации прав собственности и издержки контроля и принуждения к соблюдению установленных в обществе прав собственности. В этих целях применяется общее название, объединяющее в себе эти два вида издержек «из-

держки исключения из доступа к правам собственности». Проблемы с эффективностью распределения ресурсов возникают только в том случае, если эти издержки исключения из доступа к правам собственности настолько высоки, что препятствуют установлению исключительных прав собственности.

Отношения собственности можно представить как действующую в обществе систему исключений из доступа к материальным и нематериальным благам. Если ограничений нет, и никто не исключен из доступа к благу, то ресурс находится в свободном доступе, т. е. ресурсы принадлежат всем или никому. Наиболее высокая степень исключительности характерна для частной собственности.

В рамках экономической институциональной теории принято различить четыре основных правовых режима собственности: частной, государственной, коммунальной собственности (чистые модели).

*В системе частной собственности* собственником является индивид, чье слово в решении вопросов об использовании ресурса общество признает окончательным. Это означает, что отдельные индивиды находятся в привилегированной позиции в смысле доступа к тем или иным ресурсам. В данном контексте очень важны следующие элементы права собственности: право изменять форму и субстанцию блага; право передавать его другим лицам по взаимно согласованной цене. Они определили и право собственника на осуществление изменений в ценности его имущества и представляют собой фундаментальные компоненты права собственности.

Осуществляя властные полномочия, в том числе определяя правила или институты, направляющие процесс экономического взаимодействия, государство может ввести систему правил, согласно которой доступ к редким ресурсам регулируется ссылками на коллективные интересы общества.

В предельном случае это будет означать не что иное, как установление правового режима государственной собственности, предполагающего:

- правила, определяющие содержание коллективного интереса;
- процедуры, переводящие общие принципы в конкрет-



ные способы принятия решений по использованию конкретного ресурса.

Это может быть как принцип «народного вече», так и делегирование прав профессиональным экспертам либо единоличное распоряжение верховного властителя.

Важно подчеркнуть отличие государственной собственности от частной с точки зрения структуры соответствующих пучков правомочий. Главное отличие состоит в том, что совладельцы государственной собственности (каковыми являются формально граждане общества) не могут продать или передать свою долю участия в ней.

При государственной собственности издержки любого решения или выбора в несоизмеримо меньшей степени ложатся на ее совладельца, чем на владельца в условиях частной собственности. Как следствие, члены общества слабее заинтересованы в контроле за результатами использования государственной собственности, поскольку у них меньше стимулов и возможностей контролировать поведение наемных управляющим (чиновников), которым делегированы права пользования.

Таким образом, государственная собственность - предельный случай ограничения частной собственности, не позволяющий ее совладельцам осуществить ни одно из полномочий, составляющих институт частной собственности.

В целом государственная собственность затрудняет процесс возложения всех выгод и издержек экономической деятельности на индивида, ее осуществляющего, и препятствует, по мнению представителей неонституционального направления, достижению максимальной экономической эффективности в масштабах всего общества.

*Режим общей собственности*, который в рамках неонституционального анализа трактуется как система свободного доступа, означающего, что доступ к ресурсам открыт всем без исключения. Это имеет место в ситуации со свободными (или неэкономическими) благами, т. е. теми благами, которые находятся в избытке по отношению к нашим потребностям.

По мнению представителей неонституционального направления система общей собственности (понимаемой как отсутствие ограничения доступа к ресурсу) с ее принципом «первым

занял, первым воспользовался» внутренне противоречива и нестабильна. В этих условиях никто не заинтересован в учете последствий от истощения ресурсной базы.

Косвенным признаком наличия системы ограничений в любой экономической деятельности является и позиция представителей неинституционального направления, указывающих, что система общей собственности - наиболее неустойчивый правовой режим, она неизбежно эволюционирует в сторону либо частной, либо государственной собственности.

Как предполагается, в первом случае общий ресурс дробится на индивидуальные части и стимул к хищническому использованию исчезает.

Во втором случае изменение касается не права *ex ante*, а права *ex post*: например, весь добытый ресурс начинает считаться общим достоянием и разделяется между всеми членами общества «по справедливости». В последнем случае проблема сверхиспользования ресурса снимается его недоиспользованием вследствие падения мотивации: теперь каждый член общества заинтересован, чтобы добычей ресурса занимался не он, а другие. Таким образом, новая проблема уклонения от общественно полезного труда решается либо на путях прямого регулирования поведения членов общества (что ведет в конечном счете к государственной собственности), либо на путях косвенного регулирования, направленного на воспитание у них соответствующих ценностных норм.

Коммунальная (общинная или племенная) собственность - такой режим использования ограниченных ресурсов, в рамках которого исключительными правами обладает группа лиц. Она представляет собой комбинацию различных полномочий у ее совладельцев, оформленных в рамках не столько правовых, сколько ритуальных взаимодействий. Используя терминологию теории прав собственности, можно констатировать, что имеет место расщепление прав собственности, при этом отсутствует возможность их рекомбинации, т. е. свобода передачи.

Иными словами, институт собственности рассматриваемый как совокупность социальных правил, касающихся использования ресурсов, в рамках племенных (шире - структуру прав и ограничений. Эти общества даже в отсутствие частной собст-

венности не знали проблемы «безбилетника», сопровождающей производство товаров коллективного пользования (или общественных товаров) в современном обществе рыночного типа.

Именно институт коммунальной собственности являлся основой институциональной системы общины и обеспечивал сохранение и передачу из поколения в поколение трудовых навыков, мотиваций и привычек совместного труда как средство выживания отдельного индивида.

Отношения общинной, коммунальной собственности воплощаются в институтах пользования, владения и распоряжения имуществом, а также межличностных отношений, в том числе семьи и брака, предлагая тесное и постоянное сотрудничество – главные характерные черты, сопутствующие коммунальной (коллективной) собственности.

Конечно, следует признать, что система коммунальной собственности предполагает однородную общность людей в том смысле, что индивиды идентифицируют себя с целым, частью которого они являются, и в мыслях, и словах, и поступках. Иными словами, предполагается существование естественной, органической солидарности.

Данная система собственности сопровождается ориентацией производства на непосредственное потребление. Как ни парадоксально, но явление характерно именно для системы частной собственности, лежащей в основе современного рыночного хозяйства.

Очевидно, что в современной экономике истощение ресурсов выступает следствием как фактического установления исключительных прав и конкурентной борьбы за актив, на который нет исключительного права собственности.

Однако в рамках господствующей в современном мире системы ценностей, где конечным критерием развития является уровень достигнут того потребления экономических благ, систем частной собственности является наиболее эффективной институциональной средой для экономического роста развития.

Именно под этим углом зрения неоинституциональная теория рассматривает как структуру прав собственности, так и процессы их ограничения, расщепления и размывания.

При этом подчеркивается, что чем в большей степени га-

рантированы права частной собственности, чем в большей степени отдельные правомочия сконцентрированы у одного экономического агента, тем выше уровень мотивации, обуславливающий эффективное использование ресурса.

**Ключевые понятия главы:** собственность, права собственности, размывание прав собственности, дифференциация прав собственности, внешние эффекты (положительные и отрицательные), государственная собственность, общая собственность, частная собственность.

### **Семинарские занятия**

**Подготовьте доклады и презентации для обсуждения на практических занятиях:**

***Практические занятия «Частная собственность».***

1. Преимущества режима частной собственности.
2. Факторы, значимые для установления режима частной собственности.
3. Частные права собственности и «трагедия антиобщедоступной собственности».
4. Распределение и перераспределение прав собственности в России.
5. Система прав собственности и ее влияние на экономический рост.

### **Управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки**

**Ответьте на вопросы, пояснив и аргументировав свои ответы:**

1. Почему определенность, стабильность и предсказуемость прав собственности рассматривается в качестве важнейшего фактора экономического роста?
2. Какие изменения в правах собственности происходят в российской экономике?
3. Возможно ли совершение сделок в отсутствие безопасности владения?
4. Как экономическая теория определяет права собственности, и в чем отличие этого подхода от юридического опреде-

ления права собственности?

5. Что такое «размывание» прав собственности? Что является причиной «размытых» прав собственности? Приведите примеры.

6. Что такое «пучок прав собственности»? Поясните связь между теми правомочиями, которые входят в пучок прав собственности на актив, и ценностью этого актива.

7. Что такое внешние эффекты? Назовите основные виды внешних эффектов, с которыми имеет дело экономика права.

8. Верно ли утверждение о том, что отрицательные внешние эффекты создает лишь незаконная деятельность? Поясните вашу точку зрения.

9. Приведите пример отрицательного внешнего эффекта, который проявляется в тот момент, когда осуществляется создающая его деятельность и затрагивается небольшое число лиц?

10. Приведите пример отрицательного внешнего эффекта, который проявляется по прошествии определенного времени и затрагивает большое количество людей.

11. Приведите пример положительного внешнего эффекта.

12. Объясните высказывание Коуза об обоюдостороннем характере внешних эффектов. Используйте любое судебное дело из статьи Коуза «Проблема социальных издержек» для объяснения этого высказывания.

13. Какие способы интернализации экстерналий вам известны?

14. При каких условиях правовая система не оказывает влияния на эффективность производства и размещение ресурсов?

15. Почему сторонники институционального подхода говорят об «исключительных», а не об абсолютных правах собственности?

16. Какие права входят в пучок прав собственности тех лиц, которые пользуются общедоступной собственностью, и какого права в этом пучке нет?

17. Почему при общем доступе к ограниченному ресурсу происходит его истощение, и какие способы противодействия этому явлению вам известны?

18. Какие две основные проблемы должны решить совла-

дельцы при коллективной собственности?

19. Какие проблемы со стимулами могут возникнуть при коллективной собственности и почему?

20. Какие факторы влияют на оптимальный размер группы при коллективной собственности?

21. В чем вы видите преимущества режима частной собственности по сравнению с другими режимами?

22. Какие факторы влияют на установление режима частной собственности?

23. Сравните трагедию общедоступной собственностью и «трагедию антиобщедоступной собственности». Приведите пример «трагедии антиобщедоступной собственности».

24. Приведите пример ситуации, при которой режим частной собственности не будет установлен, несмотря на то, что потери при общем доступе достигают значительной величины?

25. Как наивная теория прав собственности объясняет возникновение исключительных прав? В чем, на ваш взгляд, состоят сильные и слабые стороны этой теории?

26. При каких условиях группа людей сможет организоваться для достижения своей цели? Приведите пример латентной группы, которой не удалось организовать, и объясните причины этого.

27. Что такое рентоориентированное поведение?

### **Тестовые задания**

1. В чем заключается подход континентальной системы права к понятию права собственности:

- А) право собственности является неограниченным и неделимым»;
- Б) допускает раздробление на частичные правомочия отдельных лиц;
- В) заключается в правоспособности, дееспособности и деликтоспособности;
- Г) заключается в способности приобретать эти права и распоряжаться ими по своему усмотрению;
- Д) представляет собой древнеримскую триаду - владение, пользование и распоряжение.

2. В чем заключается подход англосаксонской правовой

*системы к понятию права собственности:*

- А) право собственности является неограниченным и неделимым;
- Б) допускает раздробление на частичные правомочия отдельных лиц;
- В) заключается в правоспособности, дееспособности и деликтоспособности;
- Г) заключается в способности приобретать эти права и распоряжаться ими по своему усмотрению;
- Д) представляет собой древнеримскую триаду - владение, пользование и распоряжение.

*3. Назовите, чему близок подход институциональной экономики к определению права собственности:*

- А) англо-американской правовой системе;
- Б) континентальной системе права;
- В) обычной системе права;
- Г) религиозно-традиционной системе прав;
- Д) романо-германской системе права.

*4. Двенадцать правомочий, на которые расщепляются права собственности, впервые определил следующий экономист:*

- А) Армен Алчиан;
- Б) Дуглас Норт;
- В) Роберт Кутер;
- Г) Роберт Фогель;
- Д) Энтони Оноре.

*5. Экономисты обычно используют следующий перечень правомочий:*

- А) право владения и пользования, т. е. аренда;
- Б) право владения и распоряжения;
- В) право пользования и распоряжения;
- Г) право использования, получения дохода, изменения физической формы, отчуждения;
- Д) право правоспособности, дееспособности и деликтоспособности.

*6. Что понимается под спецификацией права собственности:*

- А) введение режима общего доступа к ресурсу;

- Б) исключение третьих лиц из свободного доступа к ресурсу;
- В) ограничение третьих лиц в праве доступа к ресурсу;
- Г) определение порядка доступа третьих лиц к ресурсу;
- Д) разрешение третьим лицам права доступа к ресурсу.

*7. Чему способствует спецификация прав собственности:*

- А) возникновению асимметрии информации;
- Б) появлению оппортунистического поведения;
- В) росту трансакционных издержек;
- Г) созданию устойчивой экономической среды, уменьшению неопределенности и формированию стабильных ожиданий;
- Д) формированию неполных контрактов.

*8. Как трактуется размывание прав собственности:*

- А) абсолютная спецификация;
- Б) дифференциация права собственности;
- В) неполная спецификация;
- Г) расщепление права собственности;
- Д) универсальная спецификация, принимаемая ко всем видам экономических отношений.

*9. В соответствии с каким критерием происходит расщепление прав собственности:*

- А) безубыточности;
- Б) полезности;
- В) рациональности;
- Г) специализации;
- Д) эффективности.

*10. Какими бывают внешние эффекты:*

- А) компенсационные и стимулирующие;
- Б) общие и частные;
- В) положительные и отрицательные;
- Г) протекционистские и разрешительные;
- Д) прямые и косвенные.



## ГЛАВА 5. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

Структура главы:

5.1. Понятие контракта, основные типы контрактов

5.2. Оппортунистическое поведение, асимметрия информации, моральный риск

5.3. Виды специфичности ресурсов.

**5.1. Понятие контракта, основные типы контрактов.** Посредством контракта осуществляется передача прав собственности на блага, поэтому понятие «контракт» занимает центральное место в институциональной экономической теории.

Контракт в юридическом смысле - это соглашение, договор устанавливающий гражданские права и обязанности сторон и оговаривающий сроки действия соглашения. Под **контрактом** понимаются также гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание контракта, заключенного в письменной форме. Те формы контракта, которые известны сейчас, - это сравнительно недавнее явление. Контракты как обязывающие соглашения, защищенные законом, появляются только в XVI веке.

Центральное значение для эффективного использования ресурсов имеет принцип свободы контракта, который означая, в том числе и право не заключать контракт: никто не может заставить индивида взять на себя какое-либо обязательство. Эта свобода заключения контракта позволяет частному собственнику передавать правомочие тому лицу, которое ценит его наиболее высоко. Принцип свободы договора - это одно из основных начал российского гражданского законодательства (ст. 1 ГК РФ).

Контракты в экономической теории рассматриваются не только как рыночные договоры, господствующие на рынке совершенной конкуренции, но и как «отношение», которое стороны стремятся поддерживать. Впервые подход к контрактам как к отношениям был предложен Ойгеном фон

Бем-Баверком.

Институциональная экономическая теория старается объяснить многообразие форм контрактных отношений на основе различий трансакционных издержек и деловой практики при стремлении экономически агентов снизить уровень этих издержек.

Проблема контрактов и связанных с ними трансакционных издержек основывается на формировании формальных и неформальных правил, которые эти издержки снижают (или наоборот увеличивают), что создает основания для возникновения проблемы полноты и неполноты контрактов. Источником правил является общество, далее они опускаются на уровень прав собственности и затем на уровень индивидуальных контрактов.

Если бы стороны сделки могли заключить полный (англ. complete) контракт, который четко определял бы, что должна делать каждая сторона при любых обстоятельствах, и распределял издержки и выгоды при любых случайностях, а также предусматривал санкции в случае неисполнения обязательств одной из сторон, то никаких проблем с реализацией сделки и мотивацией ее участников не возникало бы. Однако требования к полному контракту очень строгие, а значит, практически невыполнимые.

*Причины неполноты контрактов:*

1. Ограниченность предвидения человека, который не может предусмотреть все непредвиденные обстоятельства;

2. Издержки осуществления расчетов и переговоров при заключении контрактов;

3. Неточность и сложность языка, которым написаны контракты;

4. Определенная деятельность или информация, оказывающая существенное влияние на выгоду, которую получают стороны, может оказаться не наблюдаемой третьей стороной и не поддающейся проверке в суде.

Поэтому стороны при заключении контрактов оставляют пробелы, которые будут заполнены, когда настанет время для внесения изменений.

Неполные контракты позволяют сторонам гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства и пленные обстоятельства, но одновременно создают проблему несовершенства обязательств договаривающихся сторон и опасность постконтрактного оппортунизма.

Описанные выше причины неполноты контракта можно определить одним понятием - «ограниченная рациональность» экономических агентов, которое ввел в научный оборот Г. Саймон, утверждавший, что разум человека - это ограниченный ресурс и его также нужно экономить.

Хозяйственная практика выработала три основных типа контракта, каждый из которых имеет определенные свойства и свою преимущественную область применения.

Таблица 6

### Основные типы контрактов

Свойство	Тип контракта		
	классический	неоклассический	отношенческий
Полнота	Полный	Неполный	Неполный
Формализованность	Явный	Явный	Неявный
Частота	Разовый	Случайный	Регулярный
Гарант	Государство	Третья сторона	Контрагенты

1. *Классический контракт* носит безличный характер, и его отличительной чертой является присутствие четко оговоренных пунктов («если... то»). Поэтому все возможные будущие события сводятся в нем к настоящему моменту. В классическом контракте не имеет значения личность контрагента - его участником может быть любой. Классический контракт тяготеет к стандартизации. Примером классического контракта может служить контракт на покупку.

2. *Неоклассический контракт* - это долговременный контракт в условиях неопределенности. Не все будущие события могут быть оговорены в качестве условий при его подписании. Оптимальную адаптацию к некоторым событиям невозможно предвидеть, пока они не произойдут. Поэтому участники такого контракта соглашаются на привлечение третьей стороны, решение которой обязуются выполнить в случае наступления неоговоренных в контракте событий, поэтому контракт приобретает трехсторонний характер. Споры по нему решаются

не судом, а органами арбитража.

*Гибридная форма сделки* - это специализированный способ организации сделки, сочетающий в себе как элементы рынка, так и иерархии (или планирования и административного управления), применяющийся в условиях достаточно сильной двусторонней зависимости контрагентов и предполагающий достижение компромисса между интенсивностью стимулов и возможностью приспособления к непредвиденным обстоятельствам. Понятие «гибридной формы сделки» предложил О. Уильямсон.

3. *Отношенческий* (имплицитный, или обязательственный), контракт используется в условиях долговременных, сложных, взаимовыгодных отношений между сторонами. Обоюдная заинтересованность в продолжении отношений здесь играет решающую роль. Дискретность отношений, присущая двум предыдущим формам контрактов, здесь полностью исчезает — отношения становятся непрерывными. Неформальные условия имеют перевес над формальными пунктами, иногда договор вообще не оформляется в виде документа. Личность участников здесь приобретает решающее значение.

Согласно К. Менару, можно выделить четыре основных фактора, определяющих различия между типами контрактов.

1. *Срок действия контракта*. Продолжительность контракта, как правило, связана с основными характеристиками сделки. Чем более специфичны инвестиции, чем большее значение имеет непрерывность сделки, тем более длительным будет срок, на который заключается контракт.

2. *Степень полноты контракта* в отношении переменных, которые определяют адаптацию к непредвиденным обстоятельствам: цен, качеств количества, штрафных санкций. Проведенные эмпирические исследования показали, что степень полноты контракта возрастает с увеличением специфичности ресурсов и уменьшается по мере увеличения неопределенности. Это означает, что достигается определенный компромисс между гарантиями, потребность в которых возрастает увеличением зависимости, и гибкостью, которая требуется из-за меняющихся условий реализации сделки.

3. *Стимулы*, т. е. механизмы, используемые в контрактах, которые можно свести к следующим категориям: сдельная

оплата труда, почасовая оплата труда, распределение акций между работниками и т.д.

#### 4. *Процедуры принуждения* к исполнению контракта.

Каждой контрактной форме соответствует специфический механизм управления договорными отношениями.

Безличный рыночный механизм. Подходит к одноразовым и повторяющимся сделкам по поводу стандартных товаров.

Арбитраж. Распространяется на нерегулярные сделки по поводу товаров средней и высокой степени специфичности.

Двусторонняя структура управления. Это тип характерен для отношенческих контрактов. Сфера применения такого механизма управления — регулярные сделки по поводу товаров средней степени специфичности.

Унитарное управление (иерархия). Отношения между участниками договора регулируются прямыми командами и приказами, а не рыночными сигналами.

Таким образом, все типы контрактов отличаются той ролью, которую играет в них цена, степенью специфичности ресурсов, которые являются предметом сделки, а также наличием специальных гарантий выполнения обязательств, закрепленных в контракте.

**5.2. Оппортунистическое поведение, асимметрия информации, моральный риск.** Можно выделить три типа оппортунистического поведения, которые соответствуют разным видам асимметрии информации.

1. Покупателю неизвестны качественные характеристики блага, имеет место асимметрия информации, носящая название «скрытые характеристики», которая может привести к неблагоприятному отбору.

Термин «неблагоприятный отбор» возник в страховом деле и экономическую теорию был введен Ф. Найтом.

2. Скрытые действия, скрытая информация, которые приводят к моральному риску той стороны, которая обладает информацией.

Понятия «скрытые действия» и «скрытая информация» были введен К. Эрроу.

3. Скрытые намерения партнера по сделке несут в себе

опасность третьего вида оппортунистического поведения — вымогательства.

Асимметрия информации означает что покупателю и продавцу известно разное количество информации имеющей отношение к сделке. Сторона, обладающая большим объемом информации, может выиграть, если воспользуется своим информационным преимуществом.

Впервые внимание на трудности, возникающие на рынке в связи с асимметрией информации на стадии до заключения сделки,

Существуют две стратегии, позволяющие решить проблему неблагоприятного отбора: подача сигнала и просеивание. Различие между этими стратегиями состоит в том, каждая из сторон предпринимает действия - информированная или неинформированная.

При сигнализировании инициативу в свои руки берет сторона, располагающая информацией. Той стороне, которая обладает скрытой информацией, бывает выгодно, чтобы о ней узнала другая сторона.

Сигнал — это наблюдаемая характеристика индивида или блага, которая может быть изменена.

Понятие «просеивание» характеризует действия стороны, не обладающей информацией, которые та предпринимает с целью разделения различных типов информированной стороны в соответствии с определенными характеристиками.

Моральный риск - это действия экономических агентов по максимизации их собственной полезности в ущерб другим в ситуациях, когда они не ощущают полностью последствий (или не пользуются полными выгодами) своих действий вследствие неопределенности и неполноты контрактов, которые препятствуют возложению всего ущерба на соответствующего агента.

Ситуации, в которых возникает моральный риск, характеризуются сочетанием следующих условий:

интересы исполнителя и заказчика не совпадают, исполнитель преследует свои собственные интересы в ущерб интересам заказчика

исполнители застрахованы от неблагоприятных последствий своих действий;

заказчик не в состоянии осуществлять полный контроль и совершенное принуждение.

Моральный риск встречается повсеместно.

Способы снижения уровня морального риска следующие

1. Контроль за действиями агента. Можно ужесточить надзор за деятельностью агента, увеличивая объем ресурсов, расходуемых на эти цели. Все меры по ужесточению надзора, как правило, дорогостоящие, и нередко издержки контроля могут превышать ту выгоду, которая достигается подобным образом.

2. Поиск дополнительных источников информации об агенте, о усилиях, о его честности и прилежании.

3. Создание конкуренции между агентами, которые имеют противоположные интересы, а значит, будут охотно раскрывать относительные преимущества своей деятельности, подчеркивая недостатки деятельности своих конкурентов

4. Контроль посредством механизма фондового рынка и рынка слияний и поглощений позволяет смягчить проблему морального риска в отношениях между акционерами и наемными управляющими

Перераспределение богатства в результате оппортунистического поведения не служит никакой производительной цели, но затраты на его реализацию и на защиту от него являются прямыми вычетами из богатства общества.

**5.3. Виды специфичности ресурсов.** Впервые понятие специфичности ресурсов было введено в экономическую теорию Г. Беккером в 1964 г. применительно к инвестициям в человеческий капитал. Специфическим называется ресурс, который в случае прерывания сделки не может быть использован в других проектах без ущерба для своей экономической ценности. О мере специфичности ресурса можно судить по тому, насколько сократится ценность ресурса при его использовании в другом месте

*Выделяются следующие виды специфичности ресурсов:*

1. Специфичность местоположения связана со слишком большими издержками перемещения ресурса. Предполагать наличие специфичности местоположения можно, если предпри-

ятия находятся в географической близости друг от друга. Примером специфичности местоположения может служить электростанция построенная в непосредственной географической близости от добывающей шахты. Подобное расположение позволяет экономить на транспортных расходах и издержках, связанных с хранением запасов угля.

2. Специфичность физических активов. О специфичности физического капитала говорят, когда стороны или одна из сторон осуществила инвестиции в оборудование с определенными характеристиками которое имеет меньшую ценность при его использовании в других проектах.

3. Специфичность человеческого капитала. О специфичности человеческого капитала говорят, когда в результате обучения на рабочем месте работники накапливают специальные навыки, которые позволяют производить товары и услуги более эффективно, чем это делают такие же работники, но не обладающие специфическим человеческим капиталом. Примером специфического человеческого капитала может служить знания менеджером административных особенностей и управленческой культуры той фирмы, в которой он проработал много лет.

4. Специфичность целевых, или «предназначенных», активов. Здесь речь идет о капиталовложениях в ресурсы общего назначения, которые, однако, могут оказаться предназначенными для одного-единственного конкретного пользователя. Поставщик осуществляет эти капиталовложения в надежде продать значительное количество продукции определенному покупателю. Если контракт расторгается, у поставщика остаются значительные запасы.

5. Специфичность временная. Это характеристики инвестиций, для которых существенное значение имеет координация производства (например, при производстве скоропортящихся продуктов питания, срок годности которых усложняет координацию производства), а система оперативных поставок становится решающим фактором. Ценность ресурсов, не поставленных вовремя, существенно снижается.

6. Специфичность репутации, торговой марки. Это невозвратные инвестиции в создание репутации или в торговую марку, которые потеряют свою ценность, если товары или услу-



ги фирмы окажутся низкого качества.

Вымогательство - это такой вид оппортунистического поведения, возникающий после заключения сделки, суть которого состоит в перераспределении квазиранты, ущемляющем интересы стороны, осуществившей специфические инвестиции.

Вымогательство часто принимают форму «неуловимого» оппортунистического поведения, которое не нарушает условий формального проекта.

Квазиранта - это часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое для того, чтобы удержать производителя в данной отрасли. Квазиранту можно определить следующим образом: это разница между доходом фактора при его использовании в данном месте и доходом при его альтернативном наилучшем варианте использования.

Ранта - это излишек по сравнению со средними общими издержками. Квазиранта - излишек по сравнению со средними переменными издержками.

Способами экспроприации квазиранты могут быть следующие:

1. Нелегальный способ (например, гангстерами посредством рэкета

2. Легальный способ - владельцами специализированных ресурсов, когда специфический ресурс зависит от другого ресурса, который является в некотором роде уникальным.

3. Существует и еще один тип зависимости, который связан с асимметрией информации. В этом случае экспроприация квазиранты может произойти, если результаты деятельности сложно измерить и предотвратить недобросовестную работу, при этом близкие субституты могут быть вполне доступны. Например, неквалифицированный работник ставит под удар репутацию фирмы и ее специализированные капиталовложения в торговую марку.

В экономической теории экономический агент считается заслуживающим доверия, если у него нет стимулов к тому чтобы воспользоваться доверием других лиц. И наоборот, можно с уверенностью ожидать, что при «соответствующих стимулах» даже надежный партнер не оправдает доверия.

Существуют четыре основные категории решений дилем-

мы, возникающей в игре «доверие», предложенные экономистами.

1. Изменение предпочтений игроков. В этом случае вводятся внешние или внутренние изменения предпочтений игроков, так что игроки предпочитают сотрудничать, а не следовать недальновидной стратегии максимизации собственной выгоды.

2. Подписание явного контракта. Другой путь решения проблемы в игре «доверие» - это подписание явного обязательного для сторон контракта, защищенного третьей стороной и требующего, чтобы игроки выбрали набор стратегий «доверять», оправдать доверие».

3. Использование неявного социального контракта. Сюда относятся - модель самовыполняющегося соглашения и модель репутации. Эти решения требуют, чтобы взаимодействие было повторяющимся или  $J$  долгосрочным.

4. Повторяющееся взаимодействие. В этом решении предлагаются две стратегии для наказания игроков, которые отказываются от сотрудничества, - стратегия «око за око» и стратегия «спускового крюч-ни». В соответствии со стратегией «око за око» игроки сотрудничают в первом раунде, а затем выбирают ту стратегию, которой придерживался другой игрок в предшествующем раунде игры. В соответствии со стратегией спускового крючка игрок сотрудничает до тех пор, пока другой игрок не откажется от сотрудничества, а затем первый игрок отказывается от сотрудничества во всех последующих раундах игры.

При обеих стратегиях у игроков есть стимул к сотрудничеству до тех пор, пока они ожидают, что сотрудничество продолжится в следующем периоде, выгода от сотрудничества значительна, а выгода от обмана не слишком велика.

Проблема экономического подхода к доверию заключается в том, что меняя структуру игры таким образом, чтобы создать у игроков стимул к сотрудничеству, экономисты устраняют уязвимость экономического агента к обману со стороны партнера, а тем самым устраняется и сама необходимость доверия.

**Ключевые понятия главы:** контракт, классический контракт, неоклассический контракт, имплицитный контракт, асимметрия информации, моральный риск, квазиарента.

## **Семинарские занятия**

**Подготовьте доклады и презентации для обсуждения на практических занятиях:**

***Практические занятия «Типы контрактов и альтернативные способы организации сделки».***

*Вопросы для подготовки:*

1. Классический контракт.
2. Неоклассический контракт.
3. Отношенческий или имплицитный контракт.
4. Выбор типа контракта: история отношений компаний Дженерал Моторс и Фишер Боди.
5. Выбор типа контракта, заключаемого с поставщиками узлов и деталей автомобильными компаниями Дженерал Моторс и Тойота.

***Практические занятия «Издержки контроля за соблюдением контракта и предупреждения оппортунистического поведения».***

*Вопросы для подготовки:*

1. «Естественное состояние» человечества и частные механизмы защиты контракта.
2. Самовыполняющееся соглашение или «связывание рук».
3. Объединение интересов сторон.
4. Защита третьей стороной.
5. Механизм репутации.
6. Правовая система защиты контракта.
7. Издержки защиты договоров и институты, распределяющие риск.

***Практические занятия «Моральный риск и способы его предотвращения».***

*Вопросы для подготовки:*

1. Условия возникновения морального риска.
2. Способы предотвращения морального риска. Контроль за действиями агента. Стимулирующие контракты. Добровольное принятие агентом более жестких условий (bonding). Принцип «сделай сам».

3. Моральный риск, неблагоприятный отбор и нормы договорного права.

**Практические занятия** «Неблагоприятный отбор на рынке адвокатских услуг. Моральный риск в отношениях между адвокатом и его клиентом».

**Тематика сообщений:**

1. Экономическое содержание контракта и контрактных отношений.

2. Типы контрактов, их сравнительная характеристика.

3. Организация. Факторы, определяющие размер организации.

4. Контрактная система в транзитивной экономике России.

5. Структура властных отношений и ее использование в организациях.

**Управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки**

**Ответьте на вопросы, пояснив и аргументировав свои ответы:**

1. Почему контракт играет центральную роль в неоинституциональной экономической теории?

2. Какие факторы оказывают влияние на содержание контракта?

3. Как рост неопределенности в российской экономике влияет на систему контрактов?

4. Какие требования предъявляются к полному контракту?

5. Почему реальные контракты всегда будут неполными?

6. Что такое ограниченная рациональность человека?

7. Что такое асимметрия информации? Какие виды асимметрии информации вам известны?

8. Объясните механизм неблагоприятного отбора на примере конкретного рынка (страхования, подержанных автомобилей).

9. Чем стратегия сигнализирования отличается от стратегии просеивания?

10. Что такое сигнал? Почему действенность сигнала зависит от величины вложенных в него средств?

11. Опишите стратегии, которыми могут воспользоваться стороны на рынке адвокатских услуг.

12. При каких условиях возможно возникновение морального риска?

13. Какие ресурсы называются пластичными?

14. Какие способы предотвращения морального риска вам известны?

15. Чем ограничены возможности применения стимулирующих контрактов для решения проблемы морального риска агентов?

16. Из чего складываются издержки, возникающие в отношениях принципала и агента?

17. Как выбор средства судебной защиты контракта может влиять на моральный риск и неблагоприятный отбор, возникающие при заключении и исполнении договоров?

18. Как называется тот доход, который является целью вымогательства? Какие способы экспроприации этого дохода вам известны?

19. Какой ресурс называется «специфическим», и какие виды специфичности ресурса вам известны?

20. Что такое фундаментальная трансформация?

21. Какой контракт называется отношенческим?

22. Какие факторы влияют на выбор типа контракта?

23. Почему классический контракт — негибкий? Каким образом экономические агенты приспосабливаются к изменившимся условиям, если они заключают классические контракты?

24. За счет чего неоклассический контракт более гибкий, чем контракт классический?

25. Для каких целей в неоклассическом контракте используются гарантии? Приведите пример подобных гарантий.

26. Как решаются споры в неоклассическом контракте, и какую роль играет судебное решение споров?

27. Назовите основные характеристики отношенческого

контракта.

28. Какой способ организации сделки применяется, соответственно, при классическом, неоклассическом и отношенческом контракте?

29. Как понимают доверие экономисты? С помощью какой игры иллюстрируется это понятие? Какие способы решения этой социальной дилеммы вам известны?

30. Как уровень доверия в экономике отдельной страны влияет на выбор экономическими агентами типа контракта?

### **Тестовые задания**

1. *Какое действие в институциональной экономике осуществляется посредством контракта:*

- А) вознаграждение за оказание информационно-консалтинговых услуг;
- Б) доверительное управление имуществом собственника;
- В) наем/увольнение работников;
- Г) передача прав собственности на блага;
- Д) различные финансовые сделки.

2. *Что представляет собой контракт в юридическом смысле:*

- А) двусторонняя (или многосторонняя) законная трансакция, и торой две стороны (или много сторон) согласились на определенные взаимные обязательства;
- Б) документ, письменный договор, заключаемый сторонами на определенный срок и устанавливающий их права, обязанности и ответственность;
- В) неформальный договор о распределении сфер влияния и разделе рынков сбыта между олигополистическими фирмами;
- Г) письменный договор о совершении взаимных дружественный финансовых трансакций в течение определенного периода времени.
- Д) соглашения сторон об их отношениях либо планировании Т| отношений.

3. *Что представляет собой классическое понимание контракта в институциональной экономической теории:*

- А) гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание контракта, заклю-

ченного в письменной форме;

Б) двусторонняя (многосторонняя) законная трансакция, в которой две стороны (много сторон) согласились на определенные взаимные обязательства;

В) документ, письменный договор, заключаемый сторонами на определенный срок и устанавливающий их права, обязанности и ответственность;

Г) обязательное соглашение между двумя или несколькими лицами, в котором определяются действия, подлежащие исполнению с их стороны, и ответственность за выполнение;

Д) соглашение двух или более лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

4. *Что порождает существование формальных и неформальных правил в теории контрактов:*

А) многообразие форм контрактов;

Б) неравноправное положение сторон контракта;

В) проблему полноты контрактов;

Г) специфику предмета контрактов;

Д) характер переговоров по контракту.

5. *Что отражают контракты с позиции структуры прав собственности и механизмов их обеспечения:*

А) неравноправное положение сторон;

Б) специфику объекта по поводу, которого складываются отношения;

В) структуру стимулов и антистимулов;

Г) структуру трансформационных издержек сторон контракта

Д) традиции и обычаи деловой практики.

6. *В зависимости от четкости и жесткости закрепления действий каждой из сторон контракта при любых обстоятельствах различают следующие разновидности контрактов:*

А) имплицитный и эксплицитный;

Б) обязательственный и отношенческий;

В) полный и неполный;

Г) регулярный и разовый;

Д) формальный и неформальный.

7. *Неполные контракты позволяют сторонам:*

А) гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства;

- Б) исключить возможность возникновения обстоятельств непреодолимой силы;
- В) однозначно закрепить распределение всех возможных издержек и выгод по контракту;
- Г) формально закрепить все существенные условия контракта на период его действия;
- Д) четко установить ответственность сторон за возможное оппортунистическое поведение,

8. *К какому типу с точки зрения формализации условий относится классический контракт:*

- А) имплицитный;
- Б) неполный;
- В) неявный;
- Г) полный;
- Д) явный.

9. Кто выступает гарантом в отношениях сторон по классическому контракту:

- А) арбитр;
- Б) государство;
- В) контрагенты;
- Г) посредник;
- Д) поставщик.

10. *Каким способом не может быть присвоена квазирендита:*

- А) за счет асимметрии информации;
- Б) за счет изъятия интерспецифического ресурса;
- В) за счет изъятия пластического ресурса;
- Г) легальным способом;
- Д) нелегальным способом.



## ГЛАВА 6. ФИРМА КАК ОСНОВА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Структура главы;

6.1. Понятие фирмы в неоклассической экономической теории.

6.2. Контрактная теория фирмы.

6.4. Теория фирмы, основанная на модели «принципал-агент».

6.5. Теории фирмы, основанные на неполноте контрактов.

6.6. Альтернативные формы экономических организаций.

**6.1. Понятие фирмы в неоклассической экономической теории.** В неоклассической теории фирма рассматривается в основном в технологических терминах как набор выполнимых производственных планов. Во главе фирмы стоит менеджер, который занимается организацией ее деятельности. Благосостояние собственника фирмы измеряется прибылью или приведенной рыночной стоимостью фирмы.

И целью неоклассической экономической теории является выяснение механизма работы ценовой системы, координирующей деятельность экономических агентов, принимающих решения независимо друг от друга. Неоклассическая теория рассматривает фирму как «черный ящик». В этот ящик поступают ресурсы, а из него выходит готовая продукция, и эта трансформация осуществляется в соответствии с характером производственной функции. Что происходит внутри этого черного ящика неизвестно, да, собственно говоря, и не интересно для стандартной экономической теории. Фирма предстает в неоклассической теории как вычислительная машина, ее собственник, который одновременно может являться управляющим, обладает полным знанием производственной функции и цен. Здесь нет несовершенного знания, неполного контроля, риска ошибиться, т.е. всего того, что присутствует в реальной фирме.

В неоклассической теории фирмы у всех фирм одна цель - получение прибыли. Все они используют одну и ту же технологию, одни и те же факторы производства, ее поведение (макси-

мизация прибыли) не зависит от ее институциональной формы (например, от структуры прав собственности, сложившихся в фирме). Следовательно, нет оснований для различий между фирмами. Но на практике фирмы различаются между собой и, по мнению неоклассиков, это происходит «по случаю», например, фирмы могут отличаться в зависимости от личности менеджеров, из-за эффекта масштабов производства и т.д.

Таким образом, *в основе всех неоклассических моделей, рассматривающих фирму как максимизатора прибыли, лежат несколько допущений:*

1. Под прибылью однозначно понимают разность между выручкой и совокупными издержками, включая альтернативные издержки и налоги, Прибыль поддается измерению.

2. Фирма действует как *принимающая* решения *неделимая единица*, «черный ящик», в который поступают ресурсы, а из него выходит готовая продукция, и эта трансформация осуществляется в соответствии с характером производственной функции  $Q = f(L; K; T)$ , где  $Q$  - это объем производства;  $L$ , - труд;  $K$  - капитал;  $T$  - технический прогресс. В соответствии с этой теорией фирме даже не нужно быть организацией. Достаточно одного собственника, который одновременно является управляющим, наделенным полным знанием производственной функции и цен. Здесь отсутствует понятие несовершенного знания, неполного контроля, риска ошибиться, т. е. всего того, что присутствует в реальной фирме.

3. Такой подход устраняет необходимость изучения внутренних аспектов фирмы: организацию, контроль, поведение персонала и т.д.

4. Функция полезности фирмы как неделимой единицы принятия решения содержит только одну переменную прибыль:

$$U=F(\pi)$$

5. Все действия фирмы как экономического субъекта являются рациональными. Это означает, что существует возможность четкого ранжирования альтернатив в зависимости от их результативности и выбора среди них самой подходящей. При чем предпочтения фирмы являются транзитивными.

6. Фирме доступна полная и достоверная информация относительно положения на рынках товаров и факторов производства.

7. Вся деятельность фирмы контролируется собственником.

Можно отметить ряд достоинств и недостатков, которыми обладает неоклассическая теория фирмы.

*К достоинствам неоклассической теории фирмы относят:*

1. Поддается математической формализации.
2. Полезна для анализа того, как фирма меняет свое производство в ответ на изменения внешних факторов (таких, например, как рост заработной платы или введение налога с продажи).
3. Может быть использована для анализа поведения фирм в условиях несовершенной конкуренции, например, для анализа связи между уровнем концентрации в отрасли и объемом ее выпуска и уровнем цен.

*В качестве существенных недостатков неоклассической теории фирмы можно назвать следующие:*

1. В неоклассической теории стерты все различия между реальными фирмами. Фирма выступает как абстракция. Учет различий слишком бы усложнил задачу стандартной теории при объяснении роли ценового механизма.

2. Нет объяснения причин возникновения фирмы. Исходя из неоклассических подходов, у фирмы нет основания для существования. Неоклассики не объясняют, почему некоторые сделки переносятся внутрь фирмы, а не совершаются на рынке с помощью ценового механизма.

3. Нет информации об организации производства внутри фирмы. Ничего не сказано о:

- внутренней организации фирмы;
- иерархической структуре;
- делегировании принятия решений;
- обладателях властных полномочий и др.

4. Игнорируются проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри фирмы, т.к. предполагается, что внутри фирмы все функционирует гладко и все исполнители поступают в соответствии с полученными указаниями. Но практика показывает, что во всех фирмах у персонала могут присутствовать свои частные цели, которые часто входят в конфликт с коллективными интересами организации.

5. Нет возможности четко определить границы фирмы. Нет объ-

яснения процесса слияния двух фирм или наоборот, разделения крупной фирмы на более мелкие.

**6.2. Контрактная теория фирмы.** Ф. Найт и Р. Коуз были первыми авторами, которые попытались объяснить роль фирмы в децентрализованной экономике необходимостью наличия института, обеспечивающего распределение риска.

Фирма, таким образом, представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками, которые закреплены контрактами. Контракты не обязательно должны заключаться в формальной форме (т.е. фиксироваться на бумаге), они могут принимать форму неформальных соглашений.

Исходя из институциональной теории фирма представляет собой совокупность внешних и внутренних контрактов и сталкивается в своей деятельности с двумя типами затрат на обеспечение их выполнения: *транзакционными издержками* (явные и неявные затраты на обеспечение выполнения внешнего контракта) и *издержками контроля* (издержки, связанные с выполнением внутренних контрактов).

С этой точки зрения рынок и фирма представляют собой альтернативные способы заключения контрактов. Рынок в этом случае трактуется как сеть внешних контрактов, а фирма как сеть внутренних контрактов.

Деятельность рынка из-за неэффективности внешних контрактов ограничивается ростом транзакционных издержек. Что, в свою очередь, обуславливает существование относительно крупных фирм, перед которыми проблема внешнего соглашения и возможности оппортунистического поведения во многих случаях снимаются развитием внутренних контрактов.

Однако рост фирмы вызывает рост численности занятых и расчлененность производственного процесса (характерный пример - конвейер с обособленными операциями). При этом совокупный результат деятельности фирмы оказывается делом не одного или нескольких работников, как в доиндустриальную эпоху, а многих подразделений и множества работников. В результате теряется непосредственная связь между трудом и его результатом, характерная для мелкого производства.

Вслед за этим проявляется *проблема безбилетника*: сокращение интенсивности труда одного из работников никак прямым образом не сказывается на совокупном продукте фирмы и может остаться незамеченным, а, следовательно, искушает работников трудиться не в полную силу. Самоконтроль интенсивности труда перестает служить способом повышения эффективности производства, на его место вынужденно встает контролирующая инстанция. Появляются и растут издержки контроля за степенью интенсивности труда (деятельности) каждого производственного звена. Чем крупнее становится фирма, тем выше оказываются эти издержки контроля.

Транзакционные издержки определяют нижнюю границу фирмы, ее минимальный размер, издержки контроля которые задают верхнюю границу, ее максимальный размер. И фирма как обособленный субъект экономической деятельности существует между этими двумя видами издержек.

В контрактном подходе к фирме выделяют две принципиальные организационные формы фирмы: *U - форму* и *M - форму*.

1. *U-форма* (от английского unitary) характеризует организацию, которая ориентируется на изготовление одного товара или оказание одной услуги и в которой право принимать решения по поводу долгосрочной стратегии и текущих операций принадлежит относительно узкой группе. Она отличается небольшими издержками контроля и большими транзакционными издержками.

Эта структура выгодна своей простотой и малым числом промежуточных звеньев. Для нее характерна значительная экономия от масштаба и низкие организационные издержки.

Унитарная форма  
внутрифирменной организации  
**U-форма**



2. *М-форма* - (от английского multiproduct) - характеризует фирму со многими подразделениями, выпускающую большую номенклатуру продукции, включая производство промежуточных (полуфабрикатов) продуктов внутри фирмы. Такая форма организации характеризуется разъединением краткосрочных решений, которые принимаются на уровне отдела, а также большими организационными издержками.

Центральная дирекция принимает стратегические решения, которые становятся ее главной функцией. Для ее выполнения дирекция опирается на небольшую группу экспертов. В такой форме создаются многопродуктовые фирмы большого размера, которые требуют диверсифицированных инвестиций, выверенной тонкой стратегии, поскольку целями фирмы становятся не только сохранение и расширение рынка уже существующих товаров, но и проникновение на новые рынки.

Рисунок 2.

**М-форма**  
внутрифирменной организации



**6.3. Теория фирмы, основанная на модели «принципал-агент».** Отделение собственности от текущего контроля в крупных корпорациях порождает конфликт интересов между собственниками и управляющими. Цель собственника - максимизация прибыли. Цели управляющих - спокойное существование; престиж, роскошь и траты на личные интересы; профессиональный интерес.

«Принципал» в данном случае - это «владелец», «агент» - «доверенное лицо (управляющий)».

Отделение собственности от контроля и возникновение

проблемы означает, что в действительности происходит разделение собственности на несколько компонентов: между владением, реализуемым посредством купли-продажи акций и получением дивидендов, и распоряжением, которое проявляется в текущем функционировании компании. Причем за собственником компании остается функция владения, а за управляющими (особенно верхнего уровня) - функция распоряжения.

В 1933 году А. Берли и Г. Минз написали книгу «Современная корпорация и частная собственность», в которой они обратили внимание на то, что в корпорациях отделение собственности от управления приводит к возникновению очень серьезной проблемы: управляющие становятся агентами, которых трудно контролировать. Фактически они поставили проблему агентских отношений, хотя сам термин и не употребляли. В середине 1960-х годов экономическая реальность напомнила об этом проблеме, она была описана формально и получила название проблемы агентских отношений.

В рамках этого подхода одна из наиболее ранних попыток дать более детальное институциональное объяснение фирме, понять ее внутреннюю организацию - это теория фирмы, предложенная Алчианом и Демсетцом (1972), которые уделили основное внимание постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с контролем исполнения контрактов.

Возникновение фирмы Алчиан и Демсетц объясняют годами от работы командой. Работа командой - это производство, в котором:

- используется несколько типов ресурсов;
- ресурсы, используемые в производстве, не принадлежат одному лицу;
- продукт работы команды - это нечто большее, чем сумма результатов каждого включенного в команду ресурса.

При работе командой возникает синергия - больший эффект целого, чем сумма эффектов частей. Общий выпуск команды может быть больше, чем сумма индивидуальных вкладов, произведенных по отдельности. Основная проблема, которая стоит при работе командой, - это проблема измерения вклада отдельных ее членов.

Из-за отсутствия прямой связи между вкладом и воз-



награждением у работников появляется стимул к отлыниванию от работы, источник которого Алчиан и Демсец видят в небесплатности информации и связанных с этим издержках определения вклада каждого члена команды в общий результат, а также в склонности каждого члена команды максимизировать свою полезность (меньше работать и больше отдыхать).

Так как управляющие находятся ближе к производству, они располагают большей информацией относительно положения дел фирмы. Поэтому конфликт между интересами собственников и менеджерами углубляется благодаря асимметрии информации.

Решить проблему оппортунистического (с точки зрения собственников) поведения управляющих возможно путем контроля за деятельностью менеджеров. Существует несколько проверенных практикой способов контроля и стимулирования такого поведения менеджеров, которое бы удовлетворяло интересам собственников. Однако ни один из способов не является панацеей.

*К способам контроля за деятельностью управляющих относятся:*

1. *Деятельность совета директоров* (наблюдательного совета), однако этому препятствуют, во-первых, возможность конфликта интересов внутри совета директоров, во-вторых, неполнота информации о решениях менеджеров и их последствиях.

2. *Решения общего собрания акционеров.* Общее собрание акционеров может регулярно заслушивать отчеты управляющих и выносить решения об их замене. Но этот способ мало эффективен при большом числе акционеров и нерегулярном созыве собраний.

3. *Угроза банкротства фирмы,* которая может повлечь принудительную смену руководства.

4. *Угроза слияния или поглощения.* Сокращение прибыли из-за недобросовестного или недостаточно эффективного управления фирмой ведет к понижению стоимости ее акций, что облегчает их скупку другой фирмой.

5. *Конкуренция на рабочем месте.* Создание конкуренции на рабочем месте управляющего предполагает заключение с

управляющими контракта, согласно которому размер денежного вознаграждения устанавливается в зависимости от соотношения результатов его работы с результатами работы менеджеров других подразделений

6. *Денежные поощрения управляющих.* Денежные поощрения управляющих возможны в виде денежных выплат за достижение менеджером поставленных собственником целей или в виде пакетов акций с целью превращения собственника-распорядителя в собственника-владельца.

7. *Репутация менеджера.* Увольнение недобросовестного менеджера, если такое происходит, сказывается на его репутации, что снижает его оценку на рынке управляющих и возможности получения хорошей должности в другой компании.

Итак, мы видим, что фирма представляет собой сложное экономическое образование с большим разнообразием целей, вызванных усложнением субъектов собственности, которые могут порождать конфликты внутри фирмы. Каждая из моделей фирмы и каждый подход к определению сущности фирмы помогают понять значимые стороны функционирования современной фирмы, те ее стороны, которые не в состоянии объяснить традиционная микроэкономическая теория.

**6.4. Теории фирмы, основанные на неполноте контрактов.** Подписание полного контракта в реальной жизни или невозможно, или связано со слишком большими издержками. Именно этот факт не учитывают теории фирмы, которые основаны на модели «принципал-агент».

Теории фирмы, о которых пойдет речь ниже, предполагают наличие издержек, связанных с заключением контрактов. Кроме того, представленные теории исходят из невозможности заключения совершенного контракта, следовательно, необходимо адаптировать его к изменяющимся условиям, не предусмотренным контрактом.

*Фирма как отношение найма*

Властные полномочия по определению условий обмена в установленных пределах можно передать одной из сторон. Эти властные полномочия и будут определять фирму. Транзакции внутри фирмы осуществляются в результате властных рас-

поряжений хозяина, а ценовой механизм подавлен.

Со статьями Р. Коуза (1937 г.) и Г. Саймона (1951 г.) обычно связывают идею о том, что *контракт о найме* является той характерной чертой, которая и определяет фирму. Границы фирмы здесь определяются количеством занятых на фирме работников. Отличие наемного работника от независимого поставщика в том контракте, который он заключает: наемный работник должен подчиняться власти управляющего фирмой, а независимый поставщик действует автономно.

Р. Коуз видит преимущества иерархических отношений, устанавливаемых в фирме, в экономии транзакционных издержек, в первую очередь – издержек переговоров об условиях контракта. В контракте о найме предусматривается круг допустимых приказаний и устанавливаются права и обязанности работодателя и работника выполнять указания в определенных контрактом рамках.

Преимуществом контракта о найме является его гибкость. Действия работника могут адаптироваться к любым обстоятельствам. Выгоды от гибкости контракта тем больше, чем выше неопределенность будущего. Практика показывает, что невозможно предвидеть все будущие обстоятельства и зафиксировать в контракте все действия, которые необходимо будет предпринять. Поэтому с независимыми контрагентами постоянно нужно было бы вести переговоры об уточнении условий контракта и вносить изменения в этот контракт.

Контракт о найме, поэтому, является эффективным ответом на эту неопределенность будущего. Однако это не идеальное решение, потому что работодатель не обязательно будет принимать во внимание интересы работника, определяя для него задания. Поэтому контракт о найме требует гарантий со стороны работодателя, что тот не будет злоупотреблять своей властью. Репутация работодателя и будет создавать такие гарантии.

Фирма сама может быть заинтересована в том, чтобы заинтересовать работников в сотрудничестве. Поэтому она сама может связать себя определенными принципами, набор которых образует организационную культуру, отличающую ее от других фирм, которая играет центральную роль в модели фирмы профессора Школы бизнеса Стэнфордского университета Дэвида

Крепса (род. 1950 г.).

Положительная репутация фирмы возникает тогда, когда фирма действует в соответствии с избранными принципами даже в ситуации, в которой подобное поведение ей невыгодно (например, фирма не увольняет работников, длительное время проработавших на ней, в периоды внезапного сокращения спроса). Нужно отметить, что принципы, избранные фирмой, невозможно применять для адаптации к непредвиденным обстоятельствам в других областях. Они рассчитаны на применение лишь в определенных областях деятельности. Именно поэтому границы фирмы определяются, как считает Д.Крепс, ее организационной культурой.

Работодатель несет ответственность за любой ущерб, причиненный наемным работником третьей стороне, т.к. работодатель может контролировать действия работника. В общем праве существует доктрина об «ответственности вышестоящего», которая заставляет работодателя осуществлять более пристальный надзор за деятельностью наемных работников. Работник, в свою очередь, будет более охотно выполнять приказы нанимателя, потому что это уменьшает для него необходимость оценивать последствия своих действий, осуществляемых по приказу нанимателя. Ответственность за эти действия будет нести работодатель.

*Фирма как способ организации сделки*

О. Уильямсон рассматривает фирму как один из способов организации сделки. В основе его подхода лежит идея о неполноте контрактов, ограниченной рациональности экономических агентов и особой роли специфических активов при выборе формы контракта и соответствующего способа организации сделки. О. Уильямсон, также как и Р. Коуз, является сторонником иерархического, а не контрактного подхода. Подход О.Уильямсона дает более определенный, чем у Р. Коуза, ответ на вопрос о границах фирмы.

В соответствии с теорией О. Уильямсона, среди транзакционных издержек, которые учитываются при принятии решений об интеграции, обязательно должны присутствовать издержки, вызванные оппортунистическим поведением и необходимостью его предотвращения. Если оппортунизм партнеров

отсутствует, то соображения эффективности требуют использовать рыночный обмен, поскольку для него характерны более действенные стимулы.

При организации сложного производственного процесса, по мнению О. Уильямсона, может быть две крайности:

- организация этого процесса множеством самостоятельно действующих фирм;

- организация процесса полностью вертикально интегрированной компанией, владеющей всеми мощностями, необходимыми для производства.

Если говорить о вертикально интегрированной компании, в рамках нее проявляются присущие фирме недостатки централизованной бюрократической организации. Поэтому здесь может быть применена политика *селективного вмешательства*, означающая воспроизводство работы рынка внутри самой фирмы в тех случаях, когда рынок может способствовать повышению эффективности. Отношения между подразделениями предполагается строить на рыночной основе, а управляющие высшего звена избирательно будут вмешиваться в работу рынка, когда того требуют соображения эффективности. Однако, если бы это было так на самом деле, эффективным было бы организовать производство в рамках одной гигантской фирмы.

По утверждению О.Уильямсона, политика селективного вмешательства, при которой интеграция приносит выгоды за счет повышения гибкости, приспособляемости, но не связана с потерями, невозможна. При перенесении трансакции с рынка в фирму снижаются стимулы по сравнению с независимыми фирмами.

Работникам фирмы владелец может пообещать такие же сильные стимулы, как у независимых подрядчиков, но ему будет сложно выполнить эти обещания. Это связано с тем, что владелец должен стимулировать работников на основе совершенно объективных показателей, которые измеряют их деятельность. Кроме того, показатели должны быть закреплены в договоре. Это необходимо для обеспечения их наблюдаемости третьей стороной – судом, который будет следить за соблюдением договоренностей.

В случае недостоверности показателей, у владельца фир-

мы всегда будет искушение «подделать» эти показатели. «Подделывание» может быть в двух аспектах:

1. Работник выполнял свои обязанности очень хорошо и ему полагается заплатить высокое вознаграждение. Владелец фирмы не хочет платить много и значения показателей занижаются.

2. Результаты работы работника оказались плохими, несмотря на вложенные усилия. Владелец фирмы, зная о затраченных силах, может «завысить» значения показателей, заплатив работнику за процесс, а не за результат.

У подхода О. Уильямсона есть преимущество: в нем более адекватно определены природа и основные факторы, влияющие на величину транзакционных издержек в отношениях между двумя независимыми, не интегрированными фирмами. Если же две фирмы сливаются в одну и становятся единой фирмой, меняются ли тогда транзакционные издержки? По мнению О. Уильямсона, споры по поводу цен и прочих условий внутри фирмы сокращаются, но конкретный механизм, благодаря которому это происходит, обычно не обсуждается.

Однако в представленной теории остается открытым вопрос о механизме гарантирования исполнения контракта, который применяется в фирме. О подобном механизме говорит следующая теория фирмы – с позиции прав собственности.

*Теория фирмы с позиций прав собственности*

По мнению Сэнфорда Гроссмана (род. 1953 г.) и Оливера Харта (род. 1948 г.) гарантией исполнения контракта могут выступать права собственности.

В данном подходе основное внимание уделяется изменениям, происходящим при слиянии двух фирм, при объединении собственности.

Предположим, имеется две фирмы *A* и *B*, и фирма *A* поглощает фирму *B*. Что получает при этом фирма *A*? С юридической точки зрения ответ очевиден: фирма *A* становится владельцем активов фирмы *B*, - ее оборудования, зданий, патентов, авторских прав, списка клиентов и т.д., т.е. всех физических активов или активов, не относящихся к категории человеческого капитала. Она не приобретает при этом только человеческие активы тех людей, которые работают на фирму *B*, рабство за-

прещено законом и человеческий капитал людей, работающих на фирме В, принадлежит работникам как до поглощения, так и после того как оно произошло.

Собственность становится источником власти тогда, когда нет возможности заключить совершенный контракт. В несовершенном контракте отсутствуют некоторые условия, его язык несовершенен, следовательно, могут возникнуть ситуации во взаимоотношениях сторон, в которых некоторые аспекты использования физических активов или других активов, не относящихся к категории человеческого капитала, не будут четко определены.

В соответствии с подходом, основанном на теории прав собственности, это право принадлежит собственнику физических активов. Это означает, что собственник активов обладает *остаточными правами контроля активов*, т.е. правом принимать решения обо всех способах использования активов, которые не противоречат заключенному контракту, законам и обычаям.

Стимулы для поглощающей фирмы увеличиваются, а для поглощаемой фирмы снижаются.

Для поглощающей фирмы выгоды состоят в том, что:

- усиливаются стимулы для осуществления специфических для данной сделки инвестиций;
- остаточные права контроля возрастают, следовательно, фирма может получить большую часть излишка, созданного этими специфическими инвестициями.

Для поглощаемой фирмы слияние снижает стимулы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций. Это является издержками интеграции.

Это происходит потому, что вымогательство возможно и внутри фирмы. Издержками контроля, приобретаемого в результате интеграции, будет потеря инициативы, когда владельцы поглощаемой фирмы становятся наемными работниками. Таким образом, поглощаемая фирма обладает теперь более ограниченными остаточными правами контроля, и поэтому получит меньшую долю в возросшем излишке, созданном ее собственными специфическими инвестициями. Фирма будет расширяться до тех пор, пока предельные выгоды от дальнейшей интеграции не сравняются с предельными издержками от нее.

Исходя из данной теории получается, что для двух фирм, активы которых независимы друг от друга, оптимальной структурой прав собственности является отсутствие интеграции.

Это объясняется тем, что передача права контроля одной фирмы над активами другой не увеличит стимулы к специфическим инвестициям одной фирмы, но отрицательно повлияет на стимулы к специфическим инвестициям другой компании, так что созданный общий излишек лишь уменьшится. Поэтому когда активы не зависят друг от друга, независимые фирмы доминируют над интеграцией любого типа.

Для фирм, активы которой взаимодополняют друг друга, оптимальной является одна из форм интеграции. При передаче контроля над активами от поглощаемой фирмы к поглощающей происходит увеличение предельной выгоды поглощающей фирмы. На предельную выгоду поглощаемой фирмы слияние не влияет, т.к. в любом случае в отсутствие актива первой фирмы актив второй фирмы бесполезен. Поэтому переход от независимых фирм к интеграции приносит выгоды, но не приносит потерь.

Таким образом, теория фирмы с позиции прав собственности позволяет определить границы фирмы с точки зрения стимулов к осуществлению специфических инвестиций, которые определяются распределением прав собственности на активы и дать объяснение вертикальной интеграции.

*Преимуществами* данной теории являются:

- формализованность теории фирмы;
- возможность делать предсказания относительно структуры прав собственности в фирме в зависимости от характеристик активов;
- оценка изменений при интеграции в том же контексте, в тех же терминах, в которых они оценивали состояние дел в отсутствие интеграции;
- выявление как выгод, так и издержек интеграции и определение границы фирмы.

*Недостатки* теории Гроссмана-Харта:

- внимание, в первую очередь, уделено решению проблемы конфликта между стимулами, координационные проблемы, не связанные со стимулами, не рассматриваются;



- не уделяется должного внимания стимулам работников: исходя из позиции авторов, получается, что работники фирмы противостоят владельцу, т.к. именно он владеет всей комбинацией физических активов и у работников нет стимулов работать добросовестно и проявлять инициативу, т.к. собственность принадлежит не им. В отличие от теории Алчиана и Демсеца, которая игнорирует контроль и уделяет основное внимание стимулам, стимулы в теории Гроссмана-Харта рассматриваются только лишь в сочетании с контролем;

- основным источником непредвидимых обстоятельств и связанных с этим различий в стимулах являются изменения в технологиях, т.к. различные производственные возможности влияют на экономическую организацию, однако теория Гроссмана-Харта не учитывает меняющуюся технологию;

- собственник активов считается отдельным индивидом и теория не учитывает ограниченность финансовых ресурсов, хотя владельцы фирмы часто сами не располагают средствами для финансирования проектов и обращаются за помощью к инвесторам (или у них есть средства, но они не хотят брать на себя весь риск проекта). При введении в анализ кредиторов или акционеров возникает проблема принадлежности права контроля в фирме. Кому должны теперь принадлежать права контроля в фирме: управляющим фирмы или инвесторам или их права должны определенным образом комбинироваться? Возможны и другие виды контроля, например, рабочий контроль.

На сегодняшний день решение этих проблемы с помощью подхода с позиций прав собственности только лишь формируется.

**6.5. Альтернативные формы экономических организаций.** В отличие от неинституциональной экономической теории институциональный подход к пониманию фирмы позволяет ответить на вопросы, которые являются весьма актуальными:

- почему в экономике существуют различные типы организаций - частнопредпринимательские фирмы, товарищества, крупные корпорации разных видов, государственные компании, некоммерческие организации и др.?

- различается ли поведение фирмы в зависимости от того, кому принадлежат права собственности в фирме - тем, кто инвестировал капитал, государству или работникам

В рамках институционального подхода можно также провести сравнение относительных преимуществ и недостатков разных типов фирм.

Представим в таблице сравнительную характеристику различных деловых предприятий в зависимости от их типов.

Таблица 7

### **Распределение правомочий в различных типах деловых предприятий**

<b>Тип делово-</b>	<b>Распределение правомочий</b>		
	<b>Контроль</b>	<b>Остаточный доход</b>	<b>Продажа прав</b>
1. Частнопред-принимательская фирма	предприниматель	предприниматель	предприниматель
2. Акционерное общество	управляющий	акционеры	акционеры
<b>Тип делово-</b>	<b>Распределение правомочий</b>		
	<b>Контроль</b>	<b>Остаточный доход</b>	<b>Продажа прав</b>
3. Регулируемые фирмы	управляющий государство	акционеры, но их право размыто государством	акционеры
4. Государственные предприятия	государство управляющий	государство	государство
5. Некоммерческие организации	члены организации	ни у кого нет права на остаточный доход, он достается клиентуре	-
6. Фирмы с рабочим самоуправлением	рабочие управляющий	рабочие	-

Рассмотрим далее каждый из указанных в таблице типов.

*Частнопредпринимательская фирма*

В частнопредпринимательской фирме *собственник обладает полным набором прав собственности:*

- во-первых, у него есть право на остаточный доход фирмы, остающийся после всех причитающихся выплат работникам, что является стимулом для собственника по выполнению всех функций по управлению фирмой;

- во-вторых, собственник имеет право контролировать фирму: собственник может нанимать и увольнять членов команды. Издержки контроля в данном случае низкие, так как владелец управляет фирмой сам, хорошо знает ее, всегда присутствует на производстве. Право принимать и увольнять работников в определенных случаях может ограничиваться государством. Если собственник свободен в принятии такого рода решений, то он может добиться максимальных результатов;

- в-третьих, собственник обладает правом продажи фирмы по ее текущей рыночной стоимости, т.е. правом продажи первых двух прав.

У частнопредпринимательской фирмы есть свои преимущества и недостатки по сравнению с другими формами.

*Преимуществами частнопредпринимательской фирмы являются* отсутствие проблем:

1) безбилетника в связи с отсутствием общей собственности;

2) «принципал»-«агент»;

3) мотивации собственника к управлению предприятием.

*Недостатки частнопредпринимательской фирмы следующие:*

1) сложности с внутренним и внешним инвестированием деятельности фирмы;

2) высокие издержки несения рисков;

3) завышенная норма потребления.

Частнопредпринимательская фирма не может развивать те сферы деятельности, которые требуют значительных капиталовложений. Но в тех сферах, где потенциал экономии от масштаба незначителен и высока отдача от поддержания стандартов качества и удовлетворения запросов конкретных потребителей,

например, в сфере обслуживания, частнопредпринимательская фирма имеет неоспоримые преимущества перед другими типами фирм.

### *Товарищество*

Товарищество - это объединение двух или более людей, ведущих дело как совладельцы.

По сравнению с частнопредпринимательской фирмой *товарищество имеет некоторые преимущества:*

1) ослабление финансовых ограничений, т.к. вследствие объединения ресурсов совладельцы могут пользоваться положительным эффектом от масштаба;

2) уменьшение издержек, связанных с несением рисков, для каждого участника товарищества, т.к. инвестируется меньшая часть богатства. Риск может снижаться также за счет диверсификации производства.

3) совладельцы товарищества несут ограниченную ответственность по его обязательствам.

### *Недостатками товарищества являются:*

1) наличие типичных проблем общей собственности и безбилетника (каждый из партнеров имеет возможность снизить свой вклад в совокупный доход фирмы, не теряя при этом соответствующе величины остаточного дохода, которая причитается ему как совладельцу фирмы). При увеличении числа участников товарищества данная проблема проявляется острее;

2) партнеры несут неограниченную имущественную ответственность;

3) каждый из партнеров может разорить всех остальных как своей некомпетентность, так и нечестным поведением, поэтому появляются достаточно значимые издержки контроля партнеров друг за другом. Поэтому товарищества чаще всего представляют собой небольшие предприятия с ограниченным числом участников.

Однако есть товарищества, которые представляют собой исключение из общего правила. Речь идет о профессиональных товарищества, где наиболее ценным активом является человеческий капитал партнеров. Это, например, аудиторская, юридическая фирмы, фирма по пошиву разных видов одежды и т.д. Партнеры в этих фирмах в значительной степени автономны и

обслуживают своих собственных клиентов. В большинстве случаев они могли бы иметь собственную практику или работать в намного более мелких группах, объединяясь в том или ином сочетании для работы над крупными или сложными задачами.

Именно эта «делимость» их услуг, которая облегчает контроль над индивидуальным вкладом в общий результат фирмы, делает эффективным стимулирующую систему оплаты труда в этих фирмах. В них есть возможность передать каждому работнику ту долю общих заработков фирмы, которая была создана его усилиями, тем самым, создавая для него стимулы к производительному труду.

Преимущества *крупного* профессионального товарищества над мелкой или средней фирмой заключается в экономии от масштаба, например, при подготовке молодых профессионалов, формировании репутации и подачи сигналов потенциальным клиентам, использовании активов фирмы. Экономия достигается, например, благодаря совместному использованию общих служб, таких как библиотека, секретариат, секретарь в приемной, обработка данных и ведение учета. Иногда эти услуги арендуются у фирмы, которая обслуживает большое число профессиональных фирм, расположенных в одном здании. Но иногда у профессионалов появляются определенные стимулы к тому, чтобы совместно владеть такими службами, чтобы избежать проблемы «запирания» в сделке и последующего вымогательства. Профессионалы могут счесть выгодной коллективную рекламу, выбрав общее название фирмы (торговую марку).

Проблема отношений принципала и агента в профессиональных товариществах не стоят так остро, как в других типах товариществ. Контроль члены профессиональной команды осуществляют самостоятельно, и их стимулы к контролю достаточно высоки, так как с помощью этого контроля они поддерживают ценность своего собственного человеческого капитала. Издержки контроля здесь не очень высоки, так как результаты работы каждого профессионала другому профессионалу достаточно легко наблюдать и контролировать.

*Акционерное общество.*

*Отделение собственности от контроля*

*Проблема отношений принципала и агента и внутренний*

*контроль*. В акционерных обществах собственность рассредоточена среди большого числа акционеров. В акционерной фирме происходит расщепление пучка правомочий и появление права оперативного управления и контроля как относительно самостоятельного правомочия, которое закрепляется за наемным управляющим. Типичный собственник имеет очень мало влияния (или не имеет его вовсе) на решение большинства вопросов в фирме.

Номинально и по закону акционеры владеют корпорацией. Но в действительности их права крайне ограничены. Они могут голосовать, чтобы изменить устав корпорации, могут избирать директоров и устранять их большинством голосов. Они также имеют право голоса в отношении важнейших изменений в фирме (например, слияния, в результате которого фирма может перестать существовать, или продажи большей части активов компании). Но акционеры:

- не могут устанавливать размер дивидендов, которые они получают;
- не решают вопросов об инвестициях или приобретении активов;
- не нанимают управляющих и не устанавливают им вознаграждение;
- не решают вопросов об установлении цен, т.е. не обладают правом участвовать в принятии решений по большинству вопросов, которые имеют решающее значение для управления бизнесом.

Сам совет директоров, который мог бы осуществлять прямой контроль действий наемных управляющих, достаточно редко играет активную роль в контроле управляющих или управлении компаний.

В условиях, когда прямой контроль наемных управляющих ослаблен, обостряется проблема отношений принципала и агента. Она достаточно редко проявляется в том, что управляющие не хотят работать. Зачастую они очень много работают. Проблема заключается в том, что они преследуют цели, отличные от максимизации долгосрочной ценности компании.

У агента - наемного управляющего свои интересы, отличающиеся от интересов принципала - акционеров компании.

Кроме зарплаты управляющие могут получать пользу от хорошо обставленного офиса, красивых секретарш, роскошных служебных автомобилей, поездок за границу за счет компании. Все эти блага они потребляют на рабочем месте.

Однако это самое безбидное проявление оппортунистического поведения управляющих. Гораздо более опасно для акционеров стремление управляющих увеличить объем контролируемых ресурсов, что приводит к росту их вознаграждения, которое напрямую связано с размером компании и увеличивает их власть и личный престиж. Корпорации часто осуществляют инвестиции в неприбыльные проекты, преследуя цель расширения своих размеров, и неохотно уходят с рынков, очень редко осуществляют реструктуризацию в относительно спокойных условиях, когда нет кризисов на рынках готовой продукции, капитала и факторов производства. Управляющие не стремятся выплачивать дивиденды акционерам, поскольку эти выплаты сокращают ресурсы, которые контролирует управляющий, уменьшают его власть. Другим проявлением оппортунистического поведения управляющих является реализация ими своих любимых проектов.

#### *Внешние механизмы контроля управляющих:*

1. *Рынок готовой продукции.* Если управляющий компании правильно управляет бизнесом, то товары, производимые компанией, будут пользоваться спросом на рынке и компания получит доходы, однако при плохом управлении компанией товары по разным причинам (например, издержки производства выше оптимальных, продукция устарела и не отвечает предпочтениям потребителя и т.д.) не будут пользоваться спросом и компания понесет убытки. Однако этот механизм наказывает не только управляющих, но и всех лиц, так или иначе связанных с фирмой (акционеров, работников компании, кредиторов). Дисциплинарные меры, которые связаны с рынком готовой продукции, слишком радикальные и не оставляют места для адаптации плохо работающих управляющих. Если управляющий вовремя не сможет понять сигнала, который посылает ему рынок готовой продукции и не примет мер, то сам этот рынок не может предоставить никакого корректирующего механизма.

2. *Фондовый рынок.* Акционеры, недовольные поведением

управляющих, имеют право продать свои акции на фондовом рынке, однако реально реализовать свое право они могут лишь там, где фондовый рынок достаточно развит. На фондовом рынке цены на акции отражают суммированные индивидуальные оценки будущих последствий текущей деятельности управляющих компании. Эта оценка создает для управляющих стимулы проводить политику, которая увеличит остаточный доход. Право продажи акционерами своих акций на рынке тем самым повышает издержки управляющих, связанные с проведением политики, удовлетворяющей их собственным интересам в ущерб интересам акционеров. При продаже акций может произойти падение курса акций и начаться их сброс, что непосредственно угрожает положению управляющих, поскольку реальной становится угроза поглощения компании.

3. *Рынок слияний и поглощений.* Снижение курса акций делает компанию легкой добычей для поглощения, а поглощение приводит к смене руководства компании. Поглощение одной фирмы дисциплинирует управляющих других фирм. В результате конкуренция между различными командами управляющих приносит выгоды пассивной третьей стороне - акционерам. В литературе поглощения рассматриваются как крайняя мера в борьбе против злоупотреблений. Поглощения действительно были бы эффективным дисциплинирующим механизмом в мире с нулевыми транзакционными издержками. Однако поглощения - это не бесплатный, а весьма дорогостоящий механизм, поэтому злоупотребления управляющих должны быть крайне серьезными, чтобы у кого-то возник стимул к вмешательству и поглощению управляемой ими компании.

Аутсайдеры, которые хотят получить контроль над компанией, могут использовать один из следующих методов поглощения:

- покупка акций на фондовом рынке;
- тендерное предложение о поглощении (является наиболее эффективным способом дисциплинирования управляющих, но самый дорогостоящий);
- поглощение путем голосования по доверенности.

4. *Рынок труда управляющих.* Первым, кто обратил внимание на дисциплинирующую роль рынка труда управляющих,



был Юджин Фама (род. 1938 г.). Он утверждал, что управляющий, который плохо управляет компанией, может тем самым обесценить свой человеческий капитал. Рынок труда управляющих отрегулирует его оплату труда *ex post*, выплачивая управляющему такой предельный продукт, который будет отражать его поведение в прошлом. Забота управляющих о репутации поэтому устранил все неправильные стимулы. Управляющему выгодно работать хорошо, потому что это влияет на представление о его производительности, которое формируется на рынке труда управляющих. Но у рынка труда управляющих как дисциплинирующего механизма есть свои недостатки. Стремясь максимизировать ценность своей репутации на рынке труда управляющих, менеджер компании выберет тот вариант инвестиций, который максимизирует доход на его человеческий капитал, в то время как собственники хотят максимизировать финансовую ценность фирмы.

Серьезным недостатком этого рынка является также то, что он не может провести различие между плохими результатами, вызванными плохой работой управляющих, и плохими результатами, на которые оказали влияние внешние факторы. Один из способов решения проблемы морального риска - это заключение стимулирующего контракта. Управляющие получают право на часть остаточного дохода, что должно ограничить их оппортунистическое поведение.

В реальной жизни во многих случаях связь между оплатой труда и функционированием фирмы или очень слабая, или вообще отсутствует. Вознаграждение управляющих зависит в первую очередь от размера фирмы, что создает стимулы к расширению компании сверх эффективного размера.

#### *Регулируемые фирмы*

Государство широко использует различные меры по корректировке деятельности фирм с помощью различного рода ограничений. Государство может ограничить право на остаточный доход путем установления более низких цен на продукцию компании, которые перераспределяют часть прибыли в пользу потребителей. Государство может регулировать предельную норму рентабельности. Избыточная прибыль сверх порогового уровня должна поступать потребителям в виде снижения цен. Подобное регулирование часто применяется, к примеру, по от-

ношению к предприятиям в сфере коммунальных услуг.

Как предприятия реагируют на подобное государственное регулирование, и как оно влияет на оппортунистическое поведение управляющих этих предприятий? Если государство регулирует норму прибыли на капитал, то предприятия проявляют склонность к выбору более капиталоемкой комбинации используемых ресурсов, чем та, которую они выбрали бы в отсутствие регулирования. Увеличивается количество используемого капитала. В этом проявляется так называемый эффект Эверча-Джонсона, который стимулирует инновации, поскольку технологические изменения в большинстве регулируемых отраслей происходят за счет замещения капиталом других активов.

Управляющие в условиях регулирования цен увеличивают расходы, непосредственно не связанные с производством благ, - увеличивают представительские расходы, раздувают штаты, создают для себя и своих подчиненных более комфортные условия труда. Акционеры регулируемых предприятий в свою очередь более терпимо относятся к оппортунистическому поведению управляющих. Они могут удовлетворять личные потребности, не ущемляя интересов акционеров. Рыночная оценка будущих последствий текущих действий управляющих не так важна для акционеров регулируемых фирм. Рыночный механизм корпоративного контроля здесь действует слабее, хотя, в конечном счете, рынок капитала все же ограничивает регулируемое предприятие в выборе неэффективного поведения. Кроме того, в период между пересмотром тарифов, регулируемая фирма может получить прибыль, снижая издержки.

#### *Государственные предприятия*

Отличительной чертой структуры прав собственности на государственных предприятиях является отсутствие права на свободную продажу всех остальных правомочий. Правом на остаточный доход обладает государство. Это означает, что отсутствует ярко выраженная группа лиц, претендующих на остаточный доход, т.е. функции принятия риска, которую выполняет собственник, и функции управления здесь не разделены.

Собственники государственных предприятий не вправе уклониться от своей обязанности по содержанию государственной собственности, поэтому их участие во владении этой собст-

венностью недобровольное.

Теории, пытающиеся объяснить поведение государственного предприятия, исходят из предпосылки, что управляющие государственных предприятий стремятся максимизировать политическую поддержку и эта цель достигается ими путем производства тех характеристик, которые сигнализируют о хорошей работе. Увеличивая политическую поддержку, управляющий повышает свой доход и вероятность того, что его стаж работы на государственном предприятии будет достаточно длительным. Так, управляющие будут отвлекать ресурсы от производства тех характеристик, которые не контролируются, на производство контролируемых характеристик, и тем самым увеличат воспринимаемую ценность выпуска. Например, если качество выпуска наблюдаемо, а издержки нет, тогда управляющий выберет слишком высокий уровень качества для того, чтобы увеличить политическую поддержку. Например, одной из качественных характеристик выпуска может быть надежность предоставляемой государственным предприятием услуги. Для энергетического предприятия частые отключения электроэнергии будут сигналом о плохой работе предприятия, поэтому управляющий будет производить эту характеристику в чрезмерном с точки зрения общества объеме, повышая надежность электроснабжения, но при этом расходуя слишком много средств на эти цели.

Однако управляющие государственных предприятий не только стремятся к максимизации политической поддержки. Они ценят не только доход, но и неденежные блага и досуг. Основное отличие государственного предприятия от частного заключается в том, что у государственного предприятия нет того сдерживающего механизма, который действует на частные предприятия. Стимулы у налогоплательщиков контролировать управляющих невысокие, поэтому возможность получать различного рода блага за счет ресурсов предприятия здесь гораздо выше, чем в акционерных компаниях. Государственные предприятия при прочих равных условиях устанавливают более низкие цены на свою продукцию, имеют большие мощности, тратят больше средств на строительство зданий и помещений, слабее реагируют на изменения в спросе, производят менее разнообразную продукцию, медленнее осваивают новую технику. На

государственных предприятиях более низкая производительность труда по сравнению с частными фирмами. Стимулы у управляющих к снижению издержек производства также слабее. Причины этого положения заключаются в том, что действия управляющих государственных предприятий нельзя оценить на фондовом рынке, контроль со стороны собственников (налогоплательщиков) за поведением управляющих ослаблен, так, они лишены права продать свою долю в капитале государственных предприятий, а рынок не заинтересован в судьбе этих предприятий из-за невозможности их поглощения.

Отдельные члены в командах государственных фирм не могут претендовать на остаточный доход в денежной форме. Повышение цен на услуги таких предприятий не увеличивает денежного дохода участников команды, поэтому государственные фирмы заинтересованы в том, чтобы устанавливать заниженные цены на свои услуги, сопровождая их дополнительными условиями, которые обеспечат членам команды получение неденежных благ.

Но, несмотря на все эти недостатки, в ряде случаев государственная собственность оказывается более эффективной, например, при предоставлении общественных благ (оборона страны). Поэтому и эта форма предприятия имеет свою нишу в экономике.

#### *Некоммерческие организации*

Некоммерческие организации не ставят своей целью получение прибыли. Это добровольные организации, которые предоставляют товары и услуги, производство которых относится обычно к обязанностям государства. Это так называемые блага, потребление которых считается желательным в обществе. Спрос на эти блага существует потому, что и частный рынок, и государство производят эти блага в недостаточном количестве. Некоммерческие организации обеспечивают питание и социальные услуги бедным, поощряют искусство, поддерживают медицинские исследования, обеспечивают образовательными услугами и т.д.

Некоммерческие организации могут зарабатывать прибыль, однако, в них запрещено распределять эту прибыль. Чистая прибыль, если таковая имеется, должна быть сохранена и

целиком направлена на финансирование производства тех услуг, для производства которых была создана данная некоммерческая организация. Некоммерческие организации могут принимать различные формы. Они могут существовать на пожертвования (на пример, организации «Красный Крест» или «Армия Спасения»), или получать основную часть своего дохода, устанавливая цены на свои услуги (дома престарелых, больницы, религиозные учреждения). Некоторые организации сочетают оба способа финансирования (например, американские университеты получают пожертвования и плату за услуги).

Некоммерческие организации различаются также способами организации контроля. Одни могут контролироваться дариателями, другие свободны от формального контроля со стороны последних. Свободные от формального контроля некоммерческие организации, обычно контролируются советом директоров.

В некоторых случаях потребители не могут точно оценить качество товаров, которые они хотят приобрести, или вследствие тех обстоятельств, при которых происходит приобретение товара, или из-за самой природы этих товаров. В этих случаях дисциплинирующего воздействия рынка на производителя товара, ориентированного на получение прибыли, будет недостаточно — производитель сможет назначать непомерные цены на товары худшего качества, что приведет к снижению благосостояния потребителей. В подобных ситуациях потребители смогут выиграть, если будут иметь дело не с ориентированными на прибыль частными предприятиями, а с некоммерческими организациями. Не ориентированный на прибыль производитель также может повышать цены и снижать качество предоставляемых товаров, как и производитель, который стремится к максимальной прибыли, не опасаясь при этом репрессалий со стороны потребителей. Однако у производителя, не ориентированного на прибыль, будут отсутствовать стимулы к такому поведению — ведь он не может воспользоваться возникающей при этом прибылью. Таким образом, преимущество производителя, не ориентированного на прибыль, заключается в том, что дисциплина рынка заменяется дополнительной защитой, предоставляемой потребителю другим, более широким «контрактом» — право-

вым обязательством организации посвятить всю заработанную прибыль производству услуг. Появление некоммерческих организаций — это разумный ответ на провал рынка особого рода — а именно, его неспособность контролировать производителей с помощью обычных контрактных механизмов. Профессор экономики Йельского университета Г. Хансманн (род. 1967 г.) назвал это «провалом контракта».

Итак, в некоммерческих организациях ни у кого нет права на остаточный доход. Отсутствие права на остаточный доход в некоммерческих организациях позволяет избежать проблемы агентских отношений между дарителем и претендентом на остаточный доход. Здесь проблема агентских отношений возникает между теми, кто предоставляет средства и управляющими. Качество их управления не получает оценки на фондовом рынке. Остаточный доход достается клиентуре этих организаций и частично присваивается оппортунистически ведущими себя управляющими. Единственное ограничение здесь - это необходимость сохранения хорошего отношения со стороны дарителей.

Оппортунистическое поведение управляющих в некоммерческих организациях проявляется в слишком высокой заработной плате, прекрасно обставленных офисах, коротком рабочем дне и т.д. Здесь процветает nepoтизм (назначение родственников на ведущие посты в организации, невзирая на уровень их квалификации).

Поскольку в этих организациях ни у кого нет права на остаточный доход, то у них отсутствует стимул к эффективной адаптации к внешней среде. Но здесь действует заменитель остаточного дохода, например, общность интересов, общая система ценностей. Альтруизм внутренних агентов является причиной низких издержек контроля в агентских отношениях, защищает дарителей и клиентуру от экспроприации и вносит свой вклад в выживание этих организаций. Но в соревновании организационных форм за выживание все же наиболее успешными оказываются те формы некоммерческих организаций, в которых управление (претворение в жизнь) важнейших решений и их контроль разделены.

*Фирма с рабочим самоуправлением*

Считается, что такая организационная форма позволяет

избежать пороков частной собственности и одновременно преодолеть недостатки командного управления экономикой. Право управления фирмой находится в руках рабочих. Выбранный рабочим коллективом рабочий совет принимает все основные решения, касающиеся производства инвестиции, занятости, найма и увольнения работников. Он может ходатайствовать также об увольнении директора. Директор должен осуществлять решения коллектива, организовывать и контролировать производство.

Право на долю в остаточном доходе имеют все члены команды независимо от того, владеют ли они общим или специфическим человеческим капиталом. Работники не обладают только третьим правомочием правом на передачу предыдущих правомочий по взаимно согласованной цене. У работников нет также права на капитальные активы, а лишь право их использовать.

Распределение дохода в самоуправляемых фирмах осуществляется следующим образом. Зарплата не входит в издержки производства, что означает ее зависимость от:

- прибыли, полученной фирмой;
- пропорции, и которой прибыль распределяется между фондом заработной платы и фондом инвестиций;
- критериев, в соответствии с которыми фонд заработной платы делится среди различных работников.

Рабочий совет прямо контролирует первые две зависимости и косвенно третью.

В соответствии с неоклассическим подходом к анализу фирм с рабочим самоуправлением основной целью этих фирм является максимизация заработной платы работников. Однако неинституциональный анализ этой формы предприятия несколько меняет данное положение. Государство оказывает на фирму влияние, заставляя ее сберегать средства и осуществлять инвестиции, и в этих делах оно может использовать неформальные средства.

Особую роль в этой связи приобретает роль директора предприятия, который занимает промежуточное положение между работниками фирмы и правительственными чиновниками и должен предпринимать действия, удовлетворяющие обе группы. Управляющий очень важен для успеха фирмы. Его образование и профессиональный опыт дают ему возможность оказывать существенное

влияние на работников. Кроме того, и силу своего ключевого положения на производстве он обладает большим объемом информации о тех альтернативах, которые открываются перед фирмой. Даже если работникам не нравится его политика, они все же должны признавать его специальные знания и поддаваться его убеждению.

Отношение директора к инвестициям двойственно. С одной стороны, если растет заработная плата работников, то и его вознаграждение должно вырасти (а это приводит уменьшению фонда инвестиций). Кроме того, если директор будет настаивать на слишком большом увеличении инвестиционного фонда, он может испортить отношения с работниками предприятия. С другой стороны, директору безразличен рост фирмы. Он представляет центральное правительство и должен заботиться о национальных целях и приоритетах. Его карьерный рост в долгосрочной перспективе зависит от того, какой вклад в реализацию национальных целей вносит руководимая им фирма. Поэтому функция полезности директора будет включать не только распределение прибыли в фонд заработной платы, но и передачу части прибыли в фонд инвестиций.

Решения директора не обязательно будут противоречить желаниям рабочих. Проблема выбора между заработной платой и инвестициями в каждый период времени - это проблема выбора между текущим и будущим потреблением.

В фирме с рабочим самоуправлением у рабочих имеются следующие альтернативы:

- возможность вложить средства в основные фонды, которыми они не владели, но которые увеличат прибыль в последующих периодах. До тех пор, пока рабочие работают на данном предприятии, они могут воспользоваться приростом прибыли, который они получают в виде возросшей заработной платы;
- возможность инвестировать в ресурсы, которыми они владеют, например, положить деньги на свой счет в банке, купить драгоценности, недвижимость.

Структура прав собственности в фирме с рабочим самоуправлением влияет на решения рабочего коллектива и области занятости, доли фонда заработной платы, выпуска предприятия и темпов его роста. Даже сам рабочий коллектив может быть неоднороден с точки зрения предпочтений его членов. Рабочие избегают дальнейшего увеличения состава работников предпри-



ятия, результатом чего становится появление значительной безработицы. Поскольку работники заинтересованы в направлении значительной части прибыли в фонд заработной платы, результатом будет недостаточное инвестирование и опять же связанная с этим безработица.

В рыночной экономике все организационные формы конкурируют между собой. В институциональной экономической теории принято считать, что выживание лучших и отмирание менее эффективных организационных форм определяются в конечном счете их способностью экономить трансакционные издержки. Однако в определенных секторах экономики, где они имеют сравнительные преимущества перед другими формами и оказываются эффективнее других, могут сохраняться и менее эффективные формы предприятий.

**Ключевые понятия главы:** фирма, принципал, агент.

### **Семинарские занятия**

**Подготовьте доклады и презентации для обсуждения на практических занятиях:**

**Практические занятия** «Сравнительный анализ форм экономических организаций: частнопредпринимательская фирма, товарищества, открытая корпорация, регулируемое предприятие, государственные фирмы, некоммерческие организации и фирмы с рабочим самоуправлением».

**Практические занятия** «Место и роль института корпорации в структуре общества».

### **Тематика сообщений:**

1. Фирма как система контрактов.
2. Проблема принципала-агента и ее решение на российских предприятиях.
3. Траектории развития современных российских фирм малого бизнеса.
4. Типы фирм и их сравнительная характеристика.
5. Проблемы временного горизонта и диверсификации, их решение на различных фирмах.

## **Управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки**

**Ответьте на вопросы, пояснив и аргументировав свои ответы:**

1. Как, по вашему мнению, развивались бы отношения между компанией Дженерал Моторс и Фишер Боди, если бы основную ценность в компании Фишер Боди представлял человеческий капитал братьев Фишеров?

2. Выберите организацию, которая хорошо вам известна, и ответьте на следующие вопросы: как на предприятии решается проблема принципала и агента, к какому типу относится организация?

3. К какому типу предприятия может относиться филиал американской фирмы, работающей на российском рынке? Какие факторы следует учесть при обосновании ответа?

4. Является ли предприятие переходного типа устойчивой организационной структурой или с помощью данного идеального типа описывается лишь этап в трансформации предприятия А в фирму Б?

5. Как организована система контроля над работой студентов в нашем университете? Элементы каких моделей она включает: соревнование агентов, участие агентов в результатах совместной деятельности, учебное заведение как коалиция агентов?

### **Тестовые задания**

1. *Как определяет фирму неоклассическая экономическая теория:*

А) в технологических терминах как набор производственных планов, основанных на неновой системе, координирующей ее деятельность;

Б) как имущественный комплекс;

В) как оптимальную форму контракта;

Г) как организацию, владеющую одним или несколькими предприятиями и использующую экономические ресурсы для производства товаров и оказания услуг целью получения прибыли;

Д) как основной субъект предпринимательской деятельности.

2. *Неоклассическая модель рассматривает фирму как:*

А) имущественный комплекс;

- Б) максимизатора прибыли;
- В) оптимальную форму контракта;
- Г) организацию, владеющую одним или несколькими предприятиями;
- Д) хозяйственную организацию

3. *Что понимается пол прибылью согласно одной из предпосылок неоклассической модели фирмы:*

- А) плата за риск и преодоление экономической неопределенности предпринимателем;
- Б) разность между выручкой и общими издержками, включая альтернативные издержки и налоги;
- В) реализация экономической власти фирмы на рынке, проявляющаяся в различных видах монополии: ценовой, патентной, в форме льгот, государственных гарантий и т. п.;
- Г) результат деятельности предпринимателя, использования в бизнесе его предпринимательских способностей по организации производственного процесса и внедрению технических инноваций;
- Д) форма дохода от применения в производстве капитала.

4. *Какими являются все действия фирмы согласно одной из предпосылок неоклассической модели фирмы:*

- А) безубыточными;
- Б) оптимальными;
- В) рациональными;
- Г) рыночными;
- Д) эффективными.

5. *Какие ученые первыми попытались объяснить роль фирмы как института, обеспечивающего распределение риска*

- А) Гарольд Демсец и Армен Алчян;
- Б) Джон Коммонс и Джон Кеннет Гэлбрейт;
- В) Дуглас Норт и Герберт Саймон;
- Г) Уэсли Митчелл и Оливер Уильямсон;
- Д) Фрэнк Найт и Рональд Коуз.

6. *Что представляет собой фирма согласно трактовке Фрэнка Найта и Рональда Коуза:*

- А) совокупность отношений между представителями трудового коллектива работников, профсоюзами и собственниками, закрепленных контрактами;
- Б) совокупность отношений между представителями трудового кол-

- лектива работников и собственниками, закреплённая контрактом;
- В) совокупность отношений между работниками и собственниками, закреплённая контрактом;
- Г) совокупность отношений между работниками, профсоюзами и собственниками, которые закреплёны контрактами;
- Д) совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками, которые закреплёны контрактами.

*7. Что представляет собой фирма с точки зрения экономической теории контрактов:*

- А) совокупность внутренних и внешних контрактов;
- Б) совокупность отношений между представителями трудового коллектива работников, профсоюзами и собственниками, закреплённые контрактами;
- В) совокупность отношений между работниками, управляющими собственниками, закреплённые контрактами;
- Г) совокупность различных внешних имплицитных контрактов;
- Д) совокупность различных внешних эксплицитных контрактов.

*8. Что определяют издержки контроля с позиции размера фирмы:*

- А) максимальный размер;
- Б) минимальный размер;
- В) нижнюю границу фирмы;
- Г) оптимальный размер;
- Д) эффективную границу.

*9. Какие принципиальные организационные формы фирмы позволяют выделить контрактный подход:*

- А) М-форму и Т-форму;
- Б) N-форму и Т-форму;
- В) U-форму и М-форму;
- Г) U-форму и N-форму;
- Д) U-форму и Т-форму.

*10. Высокий уровень каких издержек характерен для U-фирмы:*

- А) асимметрии информации;
- Б) контроля;
- В) оппортунистического поведения;
- Г) трансакционных;
- Д) трансформационных

## ГЛАВА 7. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

Структура главы:

7.1. Функции государства.

7.2. Границы и провалы государства.

7.3. Типология государств.

**7.1. Функции государства.** В институциональной экономике государство рассматривают не в качестве института, а в качестве особой организации. Это объясняется тем, что граждане делегируют часть своих прав государству, именно на этом основании оно и осуществляет свою деятельность. Граждане считают, что государство успешнее справится с рядом функций по обеспечению взаимодействия в обществе.

Существуют «провалы» рынка, т.е. задачи, решение которых невозможно без участия государства:

- спецификация и защита прав собственности;
- создание каналов обмена информацией;
- разработка стандартов мер и весов;
- создание каналов и механизмов физического обмена товаров и услуг;
- правоохранительная деятельность и выполнение роли «третьей» стороны в конфликтах;
- производство общественных благ.

Как и в любом другом варианте властных отношений, гражданами движет уверенность в том, что государство успешнее их самих справится с реализацией ряда функций по обеспечению взаимодействий для преодоления «провалов» рынка.

Государство - особый случай властных отношений, возникающих на основе передачи гражданами части своих прав на контроль своей деятельности в сферах спецификации и защиты прав собственности, создания каналов обмена информацией, разработки стандартов мер и весов, создания каналов физического обмена товаров и услуг, правоохранительной деятельности и производства общественных благ. В этих сферах государство получает право легитимного, т. е. на основе социального

контракта, принуждения и насилия.

**7.2. Границы и провалы государства.** Необходимо понять, существуют ли пределы государства? Исходя из того, что полная монополия государства на выполнение функций гаранта исполнение контрактов приводит к высоким транзакционным издержкам, государство выступает гарантом не во всех, а лишь в некоторых взаимодействиях.

Этот круг ограничивается теми сделками, гарантирование которых государством связано с меньшими издержками, чем те, которые возникают при обращении сторонами контракта к альтернативным гарантам. Следовательно, не существует абсолютной границы государства, как и не существует оптимальных размеров государственного вмешательства в экономическую и социальную жизнь безотносительно к исторической ситуации.

Функционирование государства, как и любой другой организации, связано с транзакционными издержками. Чем в большем числе транзакций государство выступает гарантом, тем выше транзакционные издержки. Властные отношения, возникающие между индивидом и государством, носят сложный и позиционный характер:

- индивиды делегируют государству вместе с правом контроля и право передачи государством контроля своим представителям, а именно государственным служащим;

- индивиды делегируют право контроля не конкретному лицу, а занимающим определенные позиции в государственной структуре функционерам, бюрократам. Чем активнее роль государства в спецификации и защите прав собственности, тем сложнее внутренняя структура государства и больше численность государственных служащих, и, следовательно, выше искажения циркулирующей внутри государственного аппарата информации. Более того, возрастают издержки на мониторинг и предотвращение государством оппортунистического поведения своих представителей.

Выделяют следующие «провалы» государства:

1. Несоответствие доходов и расходов.
2. Отсутствие четких критериев эффективности деятельности.

3. Высокая вероятность достижения результатов, отличных от поставленных.

4. Неравномерное распределение ресурсов.

Поэтому, как показывает практика, выбирать приходится между двумя несовершенными альтернативами. По словам С. Вольфа, выбор между рынком и государством является лишь выбором между различными степенями и типами несовершенств.

С одной стороны, рыночный механизм обмена и защиты прав собственности предполагает отличные от нуля транзакционные издержки и эскалацию использования насилия. С другой стороны, получение государством монопольного права на использование насилия тоже приводит к росту транзакционных издержек, на этот раз - внутри государственного аппарата, и к систематическим искажениям в распределении правомочий.

**4.3. Типология государств.** Существуют два основных подхода к объяснению государства: теория общественного договора и теория эксплуатации. Первый подход связан с политической теорией Джона Локка и идеями Руссо, второй - с воззрениями Томаса Гоббса. Различие этих двух подходов коренится в различных взглядах на природу человека и различных взглядах на то «естественное состояние», которое существовало до возникновения государства.

*Первый подход.* Контрактный подход к объяснению государства, в основе которого лежит теория общественного договора Локка, используется неоклассической теорией. Он рассматривает возникновение государства как некий первоначальный контракт, который означал, что права индивида на определенные ресурсы признаются другими участниками договора в обмен на его отказ от притязаний на ресурсы других лиц. Люди договорились уважать права друг друга на определенные ресурсы. Роль государства в этом подходе сводится к тому, что оно выступает как некая третья сторона, гарантирующая соблюдение условий первоначального общественного договора. По этой теории государство возникает в целях получения экономии от масштаба: создание государства дает возможность индивиду расходовать меньшее количество ресурсов на защиту своей собственности и тем самым увеличивает богатство обще-

ства.

*Второй подход.* Теория эксплуатации Гоббса легла в основу марксистского подхода к государству, ее придерживаются также некоторые экономисты-неоклассики. Гоббс рассматривал первоначальное состояние человечества как ситуацию типа «дилеммы заключенных», войны всех против каждого. Государство в этой теории возникает для того, чтобы общество не деградировало в состояние войны. Эти теории видят в государстве орудие господствующей группы или класса. Основная функция государства заключается в том, чтобы получать доход путем его перераспределения от граждан государства в пользу правящей группы или класса. Права собственности, которые устанавливает эта группа, нацелены не на повышение благосостояния, а на извлечение максимального дохода в пользу лиц, находящихся у власти.

Итак, контрактный подход позволяет объяснить, почему государство потенциально может обеспечить условия для экономики ресурсов и способствовать росту общественного благосостояния. В этой теории государство выполняет производительную функцию: создает условия для роста общественного благосостояния. Объясняя выгоды, связанные с заключением первоначального общественного договора, контрактная теория, однако, не учитывает поведение граждан в последующем, а они стремятся максимизировать собственное благосостояние, перераспределить богатство и доход в пользу своей группы. Теория эксплуатации, напротив, не придает значения первоначальным выгодам от социального контракта и уделяет основное внимание извлечению ренты у граждан теми лицами, которые контролируют государство. Различие этих подходов коренится в исходных предпосылках относительно распределения «потенциала насилия». Контрактная теория предполагает равное распределение потенциала насилия, а теория эксплуатации предполагает его неравное распределение.



Таблица 8

**Типология государств**

Типы государства Категории	Контрактное государство	Эксплуататорское государство
Цель	Максимизация совокупного дохода (ВВП) членов общества, снижение транзакционных издержек	Максимизация ренты (налоговых поступлений) группы, контролирующей государственный аппарат
Задачи (функции)	Гарант в ряде сделок между индивидами, спецификация и защита прав собственности	Активное вмешательство в экономические и социальные взаимодействия, не ограничивающееся ролью гаранта
Средства (использование монополии на насилие)	Ограничено социальным договором и конституционными рамками	Зависит лишь от политической воли группы, контролирующей государство
Механизм решения проблемы принципала и агента	Принципал - гражданин: механизмы демократического контроля, наличие конституционных рамок, наличие альтернатив. Принципал - государство: распределение нормы легализма (добровольного подчинения закону, и том числе налоговому)	Принципал - гражданин: отсутствуют Принципал - государство: использование принуждения и насилия, попытки осуществления всеобъемлющего контроля (особенно в крайнем случае тоталитарного государства)
Бюджетное ограничение	Жесткое, ограниченное демократической процедурой утверждения бюджета	Мягкое
Основные статьи доходов	Налоговые поступления, в первую очередь от «рыночных» налогов	Конфискационные налоги и неналоговые поступления

Таблица (Продолжение)

Основные статьи расходов	Юстиция, правоохранительная деятельность	Оборона, государственное управление, правоохранительная деятельность
Основные способы покрытия бюджетного дефицита	Займы на внешнем рынке	Кредиты центрального банка правительству, займы на внутреннем рынке, возможен отказ от выполнения обязательств как вид конфискационного налога

Кроме названных двух основных подходов к пониманию государства существуют еще модели государства Д.Норта, Олсона и МакГира.

По Д. Норту, «государство - организация со сравнительными преимуществами реализации насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных».

Норт в своей модели попытался соединить оба подхода: контрактный и эксплуататорский для того чтобы ответить на два основных вопроса:

1. Почему действует тенденция к созданию государствами неэффективных прав собственности, что приводит к их неспособности достичь устойчивого экономического роста?

2. Как можно объяснить присущую всем государствам нестабильность, которая ведет к экономическим переменам, и, в конечном счете, к экономическому упадку?

Государство Норт определяет следующим образом: «Государство - это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющаяся на определенный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками. Сущность прав собственности заключается в праве на исключение, и организация, обладающая сравнительными преимуществами в насилии, оказыва-

ется в состоянии специфицировать и защитить права собственности».

Итак, государство - это монополист в применении легального насилия. Легальность в осуществлении насилия государством, т.е. отсутствие массового неповиновения этому насилию со стороны подданных, означает, что издержки его применения для государства в принципе являются наименьшими в сравнении с другими организациями, также способными применять насилие» [23, с. 150].

В своей модели Норт представил государство в виде правителя, цель которого - максимизировать свое богатство или свою полезность. У этой модели есть три отличительные черты.

1. Государство обменивает ряд услуг, которые можно назвать «защита и правосудие» на налоги. Поскольку при предоставлении этих услуг государством достигается экономия от масштаба, общий доход в обществе будет выше, чем в том случае, когда каждый гражданин самостоятельно защищает свои права собственности. Эти услуги «защита и правосудие» представляют собой лежащие в основе организации общества правила игры. Они выполняют двоякую роль: во-первых, специфицируют права собственности с целью максимизации ренты, полагающейся правителю и, во-вторых, в рамках первой цели сокращают транзакционные издержки для того, чтобы обеспечить максимальный выпуск в обществе и, следовательно, увеличить налоговые поступления. Эта вторая цель проявляется в предоставлении правителем набора общественных благ и услуг, которые должны снизить издержки заключения и защиты контрактов.

2. Государство имеет право взимать налоги и при этом оно пытается вести себя как дискриминирующий монополист. Оно разбивает все население на группы и устанавливает для каждой группы свои права собственности таким образом, чтобы добиться максимальных поступлений в казну. У разных групп населения разные возможности противостоять налогообложению (например, военные, которые могут повлиять на смену власти в стране, не платят налогов, а неорганизованное, распыленное сельское население может платить непосильный налог).

Чтобы собрать налоги, государству нужны сборщики на-

логов, которые выступают в роли агентов, и возникает проблема агентских отношений. Часть монопольной ренты правителя будет присвоена оппортунистически ведущими себя исполнителями на местах. Кроме того, часть ее будет израсходована на контроль исполнителей.

3. Монопольная власть правителя, которая проявляется в его возможности увеличивать налоги и произвольно менять права собственности, ограничена, поскольку у правителя есть конкуренты, которые могут предоставлять населению тот же набор услуг.

Кто может выступать в качестве конкурента правителя?

а) Прежде всего это соседние государства. Граждане государства могут эмигрировать в другую страну, неся при этом определенные затраты (выход - «exit»). В деспотическом государстве это могут быть затраты, связанные с пересечением границы, в том числе и гибель человека. Но и в демократическом государстве граждане несут весьма значительные издержки в связи с эмиграцией. Необходимо отметить, что эти издержки значительно выше, чем у работников, которые меняют место работы. Эти издержки вызваны потерей специфических вложений в человеческий капитал (знание родного языка, знание неформальных и юридических правил своей страны, религия, национальная культура), которые могут утратить свою ценность при эмиграции, а также специфический социальный капитал (семейные, дружеские и деловые связи, патриотические чувства и т.д.). Поэтому граждане страны оказываются в большей степени «заперты» в своей родной стране, чем, например, работники в фирме, и в этой ситуации у правителя могут усилиться стимулы к оппортунистическому поведению.

б) Далее, это могут быть претенденты на власть внутри страны. Недовольные граждане могут свергнуть правителя и привести к власти его соперника, который также может предоставлять услуги «защита и правосудие». В качестве подобных конкурентов правителя могут выступать лица или группы, имеющие военную силу (феодалы) или группы, обладающие ресурсами, необходимыми для обеспечения военной мощи групп, рвущихся к власти. Конкурентом государства в осуществлении функций спецификации и защиты прав собственности

может выступать также организованная преступность.

Итак, правитель заключает со своими подданными долгосрочный неявный контракт, который оговаривает условия обмена общественный благ на налоги. Цена, которую требует правитель, ограничена его монопольной властью. Там, где соперников (потенциальных близких субститутов) нет, там правитель является деспотом, диктатором или абсолютным монархом. Чем меньше степень свободы правителя, тем большая часть доходов остается у подданных. «Чем более близкими являются субституты, тем меньшей степенью свободы обладает правитель, и тем большая доля растущего дохода будет оставаться у избирателей».

Перед правителем стоит двоякая цель: с одной стороны он должен создать такую структуру прав собственности, которая позволила бы ему максимизировать свой собственный доход; с другой стороны, он должен создать эффективный набор прав собственности, чтобы максимизировать доход общества.

В заключении необходимо сказать, что возникновение государства является важнейшим условием для экономического прогресса. Во все исторические времена когда перед индивидами стоял выбор между государством, каким бы эксплуататорским оно ни было, и анархией, люди выбирали государство.

Олсон и МакГир придерживаются более оптимистического подхода по сравнению с подходом Норта. Они считают, что результат действий правителя, направленных на максимизацию собственного дохода, не обязательно будет столь плохим, как это часто предполагается. Они проводят различие между бандитами-гастролерами и оседлыми бандитами (оседлые бандиты и правитель рассматриваются как синонимы). Если бандит-гастролер стремится максимизировать краткосрочный доход и будет инвестировать средства прежде всего в технологию перераспределения, то грабежи оседлого бандита приобретают форму упорядоченного налогообложения, а сам он начинает осуществлять монополию на грабежи в своих владениях. Поэтому он будет заботиться о том, чтобы люди получали побудительный мотив к производству, который отсутствовал у них, когда их дочиста обирал бандит-гастролер. Оседлый бандит будет отбирать лишь часть доходов в виде налогов, оставляя лю-

ням стимул добиваться увеличения доходов. Ведь при изъятии всего дохода у населения не сохранится физическая возможность для дальнейшего производства и, кроме того, не будет побудительного мотива к производству, что не менее важно, поскольку возможности оседлого бандита по контролю производственной деятельности населения ограничены. При налогах существует определенность относительно выплат правителю, величина налогов определяется заранее и известна плательщику, поэтому у него появляется стимул к производству, поскольку излишек дохода над налогами он имеет возможность оставить себе.

Олсон обратил внимание на то, что в 1920-е годы значительная часть Китая находилась под контролем различных диктаторов-милитаристов. Эти диктаторы, руководившие вооруженными бандами, захватывали определенную территорию, провозглашали себя правителями и облагали население налогами. Диктатор-милитарист Фан Ю-Чен был известен решительностью, с которой он подавлял бандитизм, а также тем, что разгромил сильную армию бандита-гастролера Белого Волка. Олсон был уверен, что большинство населения во владениях Фана предпочитали его присутствие нападениям бандитов-гастролеров.

У правителя меняется структура стимулов: он становится заинтересован в том, чтобы создать побудительные мотивы к производству и обеспечить необходимые для этого условия: пресекать появление бандитов-гастролеров, а также действия своих подданных, направленные на насильственное перераспределение богатства, ведь это отвлекает ресурсы от использования их на цели увеличения налогооблагаемой базы. Действует невидимая рука, которая заставляет правителя действовать в интересах всего общества. «Таким образом, мы сталкиваемся с феноменом «первого благословения невидимой руки»: рациональный, руководствующийся собственными интересами вожак шайки бандитов-гастролеров, как бы ведомый невидимой рукой, останавливается, закрепляется на месте, потом надевает корону и приводит на смену анархии власть. Гигантское увеличение масштабов производства, обыкновенно сопровождающее установление мирного порядка, и появление прочих общественных

благ приносит оседлому бандиту куда большую добычу, нежели та, на которую он мог бы рассчитывать, если бы не ввел для населения властного порядка и управления».

**Ключевые понятия главы:** государство, провалы государства.

### **Семинарские занятия**

**Подготовьте доклады и презентации для обсуждения на практических занятиях:**

**Практические занятия** «Основные теоретические подходы к определению природы государства».

**Практические занятия** «Государство в концепциях институционализма».

*Вопросы для подготовки:*

1. Создание общественных благ как функция государства.
2. Спонтанный экономический порядок и идеальные типы государства.
3. Этапы и движущие силы эволюции реального государства.
4. Методы эмпирического анализа государства.

### **Тематика сообщений:**

1. Институциональная роль государства в теории Д. Норта.
2. Теория государства д. Бьюкенена.
3. Особенности государственного устройства в России.
4. Контрактное и эксплуататорское государства, сравнительная характеристика.
5. Критерии оценки различных моделей государства.

### **Управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки**

**Ответьте на вопросы, пояснив и аргументировав свои ответы:**

1. Является ли, на ваш взгляд, доверие жителей страны к институтам и организациям ее финансового рынка общественным благом? Поясните свой ответ.
2. Прокомментируйте следующее утверждение: «Присут-

стве государства в экономике должно быть минимальным».

3. Может ли быть экономически обоснованной абсолютная монархия? Аргументируйте свою позицию.

4. Насколько совершенна аналогия между сетевой моделью рынка как управленческой структурой в экономике и сетями государств, существующих в сфере международных отношений?

5. Объясните различия в темпах экономического роста между странами с точки зрения неoinституционализма.

6. Почему государство относят к организациям?

7. С какими причинами представители институциональной теории связывают невозможность государства выступать гарантом во всех взаимодействиях между экономическими субъектами?

8. Как Норт определяет понятие «государство»?

9. Как теория социального контракта Локка объясняет появление государства?

10. Как объясняет появление государства теория эксплуатации Гоббса?

11. Представьте «войну всех против всех» Гоббса в виде матрицы игры. В какой ситуации, по мнению Гоббса, находятся люди, если нет государства?

12. Как Норт соединяет в своей теории идеи Гоббса и Локка?

13. Почему в теории Д. Норта структурная граница производственных возможностей не совпадает с технической? Какую роль в этом процессе играет государство?

14. Какие услуги обменивает правитель на налоги в модели государства Норта?

15. Как вы понимаете идею о том, что государство ведет себя как монополист, осуществляющий ценовую дискриминацию?

16. Чем ограничена монопольная власть правителя в модели Норта?

17. По каким причинам правитель выбирает неэффективные права собственности?

18. В чем отличие гастрوليрующего бандита от оседлого бандита и как его можно применить в экономической теории



государства?

19. Как вы понимаете идею Олсона и МакГира о невидимой руке, которая заставляет правителя действовать в интересах всего общества?

20. Почему, по мнению Олсона, эксплуататорское государство напоминает «оседлого бандита» с «всеохватывающим интересом»?

21. Почему деятельность эксплуататорского государства не способна истребить стимулы к производственной деятельности?

22. Какие условия необходимы в России для существования контрактного государства?

23. Как изменились способы координации в условиях перехода России от административной экономической системы к рыночной?

### **Тестовые задания**

1. *Что происходит, когда государство берет на себя функции спецификации и защиты прав собственности:*

- А) возникает значительная экономия от масштаба;
- Б) возникают отрицательные внешние эффекты;
- В) возникают положительные внешние эффекты;
- Г) наблюдается снижающаяся отдача от масштаба;
- Д) существует постоянная отдача от масштаба.

2. *С именем какого ученого связана теория общественно-го договора, объясняющая существование государства:*

- А) Дени Дидро;
- Б) Джон Локк;
- В) Шарль Луи Монтескье;
- Г) Томас Гоббс;
- Д) Франсуа Мари Аруэ Вольтер.

3. *Какая теория, объясняющая существование государства, связана с именем Томаса Гоббса:*

- А) революционная теория;
- Б) теория насилия;
- В) теория общественного договора;
- Г) теория эксплуатации;
- Д) эволюционная теория.

4. *С именем какого ученого связана теория эксплуатации,*

*объясняющая существование государства:*

- А) Дени Дидро;
- Б) Джон Локк;
- В) Шарль Луп Монтескье;
- Г) Томас Гоббс;
- Д) Франсуа Мари Аруэ Вольтер

*5. Какая теория предполагает равное распределение потенциала насилия:*

- А) революционная теория;
- Б) теория насилия;
- В) теория общественного договора;
- Г) теория эксплуатации;
- Д) эволюционная теория.

*6. Какая теория предполагает неравное распределение потенциала насилия:*

- А) революционная теории;
- Б) теория насилия;
- В) теория общественного договора;
- Г) теория эксплуатации;
- Д) эволюционная теория.

*7. Как называется теория, позволяющая объяснить, почему государство потенциально может обеспечить условия для экономии ресурсов и способствовать ренте общественного благосостояния:*

- А) контрактная теории;
- Б) революционная теория;
- В) теория насилия;
- Г) теория эксплуатации;
- Д) эволюционная теория.

*8. Как называется теория, не придающая значения первоначальным выгодам от социального контракта и уделяющая основное внимание извлечению ренты у граждан теми лицами, которые контролируют государство:*

- А) контрактная теории;
- Б) революционная теории;
- В) теория насилия;
- Г) теории эксплуатации;
- Д) эволюционная теории.

9. Кто из ученых в предложенной им модели государства попытался объединить контрактную теорию с теорией эксплуатации:

- А) Армен Алчян;
- Б) Дуглас Норт;
- В) Гарольд Деменц;
- Г) Рональд Коуз;
- Д) Уэсли Митчелл.

10. Кто из ученых представил в своей модели государство в виде правителя, келью которого является максимизация своего богатства или своей полезности:

- А) Дуглас Норт;
- Б) Мансур Олсон;
- В) Мартин Макгир;
- Г) Рональд Коуз;
- Д) Уэсли Митчелл.

## **ГЛАВА 8. ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

Структура главы:

### **8.1. Источники институциональных изменений**

### **8.2. Модель институциональных изменений Д.Норта**

#### **8.1. Источники институциональных изменений.**

Стабильность институциональной структуры является необходимым условием для реализации сложных видов обмена, когда передача обмениваемых благ и соответствующий платеж не происходят одновременно и в одном и том же месте. Стабильность институциональной структуры общества достигается за счет действия в обществе и экономике формальных и неформальных институтов.

Ученые, занимавшиеся этой проблемой, по-разному подходил к объяснению причин и источников институциональных изменений. Т. Веблен видел причину институционального развития в склонит человека к «бессмысленной», непрагматической творческой деятельности и экспериментированию, которое он называл «праздным любопытством» и которое, по его мнению, является основной причиной социальных, научных и технологических изменений. «Праздное любопытство» по его убеждению, создает новые стереотипы мышления и способствует появлению новых институтов. Другой источник изменений он видел и конфликтах («тренин») между самими институтами, особенно теми, которые сложились в разные исторические и культурные эпохи.

Неоинституциональный подход к вопросам институциональной динамики сочетает два основных подхода.

1. Дж. Коммонс считал, что институты возникают как преднамеренный результат коллективной воли общества или в результате законотворческой деятельности, институты — это результат планомерного, целенаправленного действия.

2. К. Менгер считал, что институты возникают в результате взаимодействия огромного числа экономических агентов, преследующих свои собственные цели. Закон,

язык, деньги, рынки и цены, государство, ставка процента и земельная рента и тысячи других явлений - это в значительной степени непреднамеренный результат общественного развития. Процесс возникновения и развития этих институтов осуществляется медленно, эволюционно. Люди постепенно учатся на собственном опыте и на опыте других людей, процесс осуществляется методом проб и ошибок.

## **8.2. Модель институциональных изменений Д. Норда.** Основные источники институциональных изменений по Д Норду:

1. Изменения в относительных ценах приводят к институциональным изменениям, которые восстанавливают экономическую активность в экономике или способствуют ее достижению. Изменения в относительных ценах (например, изменения в соотношении цен факторов производства - цен на землю и труд, труд и капитал, капитал и землю) меняют стимулы экономических агентов, которые вступают во взаимодействие друг с другом. Новые относительные цены создают новые возможности получения доходов, которые требуют институциональных изменений.

2. Технологические инновации, ведут к изменению относительных цен. Техническая эффективность новой техники зависит от сложившейся институциональной среды.

3. Изменения во вкусах и предпочтениях людей. В обществе меняются представления о том, какие блага входят в состав полного потребительского набора нации.

Д. Норт: «Институциональное равновесие - это такая ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен в обществе, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию отношений. Заметьте, что такая ситуация не означает, что все игроки довольны существующими правилами и контрактами. Она означает лишь то, что при данных относительных издержках и выигрышах от изменения игры, которую ведут участники контрактных отношений, им невыгодно менять

игру».

Агентами институциональных изменений являются предприниматели (экономические и политические), формирующие организации, которые являются их орудием. Индивиды, конечно, могут действовать и в одиночку, но могут и организоваться с определенной целью.

Рассмотрим теперь простейшую модель институциональных изменений. Относительные цены изменились, и одна из сторон, участвующих в обмене (это может быть обмен как экономический и политический), чувствует, что она одна или они обе могут выиграть от изменения контракта. В этом случае будет предпринята попытка пересмотра контракта. Однако контракты вписаны в иерархию других правил и изменение условий договора может оказаться невозможным без изменения правил, находящихся на более высоких ступенях иерархии.

В этом случае та сторона, которая хочет улучшить свое положение, может попытаться затратить ресурсы на изменение правил более высокого уровня. Если же речь идет о неформальном правиле, то изменения в относительных ценах могут привести к их искажению и замене другой нормой. Когда люди начинают игнорировать неформальное правило и оно перестает подкрепляться механизмом принуждения, со временем оно перестает действовать и заменяется другим институтом.

Рассмотренная модель очень простая, здесь не учитывается большое количество других факторов (например, проблема безбилетника, которая препятствует коллективному действию).

Источником дискретных институциональных изменений служат войны, революции, завоевания и стихийные природные бедствия, разрушающие непрерывность институционального развития.

Дискретные изменения — это радикальные изменения в формальных правилах.

В связи с революциями возникает вопрос: почему люди участвуют в революции? Ведь издержки участия могут быть очень велики (вплоть до гибели), в то время как выигрыши —

весьма неопределенны. Здесь вступает в действие идеология, которая может быть весьма действенным способом преодоления проблемы коллективных действий. Чем сильнее идеологические убеждения участников, тем большую цену они готовы заплатить.

**Ключевые понятия** главы: институциональные изменения, институциональное равновесие, дискретные изменения.

### **Семинарские занятия**

**Подготовьте доклады и презентации для обсуждения на практических занятиях:**

**Практические занятия** «Институциональные изменения и зависимость от пути развития».

*Вопросы для подготовки:*

1. Движущие силы институциональных изменений.
2. Роль прошлого в современном развитии институтов.
3. Формы зависимости от предшествующего пути развития.

**Практические занятия** «Тенденции структурных и институциональных преобразований в российской экономике и их влияние на конкурентоспособность государства».

*Примерные вопросы:*

1. Составить сравнительную характеристику институциональной среды США, Западной Европы и России:

Институциональная среда	США	Западная Европа	Россия
Финансовый рынок			
Рынок рабочей силы			
Товарный рынок			
Государственное регулирование			
Механизм обеспечения законодательства			
Корпоративная структура			

2. Возможно ли в России выделить этапы эволюционного развития различных институтов?

3. Как можно определить эффективность новых россий-

ских институтов?

4. Какие проблемы могут возникнуть в условиях импорта институтов?

5. Почему институциональное развитие ускоряется в случае конгруэнтности институтов?

6. Как генетически наследуемые основы общечеловеческой психологии (национальный менталитет) влияют на институциональное равновесие?

7. Какую роль играют образование и культура в институциональных изменениях?

8. Почему институциональные изменения в России идут сложно и противоречиво?

9. Какую роль должно играть государство в институциональных изменениях в России?

10. Как институциональные преобразования в России смогут повысить конкурентоспособность государства?

**Практические занятия** «Структурные и институциональные преобразования в секторах и отраслях хозяйства России».

*Вопросы для подготовки:*

1. Топливо-энергетический комплекс.
2. Материалопроизводящий комплекс.
3. Машиностроительный комплекс.
4. Комплекс отраслей по производству потребительских товаров и продовольствия.

5. Структурно-институциональные сдвиги в отраслях производственной инфраструктуры.

6. Транспортный комплекс.
7. Комплекс связи.
8. Сфера услуг.
9. Сфера образования.

**Тематика сообщений:**

1. Эволюционный и революционный варианты институционального развития в России.
2. Компенсации в условиях институциональных изменений.
3. Роль государства в институциональных преобразованиях современной России.



#### 4. Особенности институциональных изменений в России.

### **Управленческие задачи и вопросы для самостоятельной подготовки**

**Ответьте на вопросы, пояснив и аргументировав свои ответы:**

1. Кто является агентами институциональных изменений?
2. Почему так важна стабильность институциональной структуры?
3. Как соотносятся стабильность институциональной структуры и ее эффективность?
4. Что такое институциональное равновесие?
5. Опишите в общих чертах модель институциональных изменений Норта.
6. Как называются дискретные институциональные изменения?
7. Какие особенности институциональной структуры общества могут привести к революции?
8. Объясняет ли экономическая теория участие людей в революции и как это соотносится с понятием «безбилетника»?
9. Какие два подхода применительно к институциональным изменениям можно выделить в экономической теории?
10. Какой подход называется «панглоссианским» и почему?
11. Что такое «зависимость от пути развития» и как она проявляется в институциональной сфере?
12. Какие формы зависимости от пути развития вам известны? Какая из них представляет наибольший интерес для экономистов и почему?

### **Тестовые задания**

*1. Кто из ученых предложил простейшую модель институциональных изменений:*

- А) Гарольд Демсец;
- Б) Джон Коммонс;
- В) Дуглас Норт;
- Г) Рональд Коуз;
- Д) Уэсли Митчелл.

*2. Кто из ученых предложил простейшую модель институ-*

*циональных изменений:*

- А) Гарольд Демсец;
- Б) Джон Коммоне;
- В) Дуглас Норт;
- Г) Рональд Коуз;
- Д) Уэсли Митчелл.

*3. Что понимается под дискретными изменениями в теории институциональных изменений:*

- А) радикальные изменения в неформальных правилах;
- Б) радикальные изменения в формальных правилах при одновременных эволюционных изменениях в неформальных правилах;
- В) радикальные изменения в формальных правилах;
- Г) эволюционные изменения в неформальных правилах;
- Д) эволюционные изменения в формальных правилах.

*4. Что не служит источником дискретных институциональных изменений:*

- А) войны;
- Б) завоевания;
- В) инновации и достижения научного развития общества;
- Г) революции;
- Д) стихийные природные бедствия.

*5. Какого порядка зависимость отражает ситуацию, при которой одни институциональный (или технологический) результат был бы не хуже альтернативного:*

- А) первой степени, или слабая форма зависимости;
- Б) второй степени, или средняя форма зависимости;
- В) третьей степени, или сильная форма зависимости;
- Г) первой (слабой) и второй (средней) форм зависимости;
- Д) второй (средней) и третьей (сильной) форм зависимости.

*6. Какого порядка зависимость отражает ситуацию, при которой траектория развития связана с неэффективностью выбранного пути:*

- А) первой степени, или слабая форма зависимости;
- Б) второй степени, или средняя форма зависимости;
- В) третьей степени, или сильная форма зависимости;
- Г) первой (слабой) и второй (средней) форм зависимости;
- Д) второй (средней) и третьей (сильной) форм зависимости.

7. Какого порядка зависимость отражает ситуацию, при которой существуют издержки, связанные с располагаемой обществом информацией, идеологией) общественным выбором и трансакционными издержками политических рынков:

- А) первой степени, или слабая форма зависимости;
- Б) второй степени, или средняя форма зависимости;
- В) третьей степени, или сильная форма зависимости;
- Г) первой (слабой) и второй (средней) форм зависимости;
- Д) второй (средней) и третьей (сильной) форм зависимости.

8. Какого порядка траектория развития, следуя по которой нельзя ничего исправить при нашем состоянии знания и тех альтернативах, которые доступны в настоящий момент времени:

- А) первой степени, или слабая форма зависимости;
- Б) второй степени, или средняя форма зависимости;
- В) третьей степени, или сильная форма зависимости;
- Г) первой (слабой) и второй (средней) форм зависимости;
- Д) второй (средней) и третьей (сильной) форм зависимости.

9. Какого порядка траектория развития, при которой следование по старому пути ведет к неэффективному результату и в принципе поддающемуся исправлению:

- А) первой степени, или слабая форма зависимости;
- Б) второй степени, или средняя форма зависимости;
- В) третьей степени, или сильная форма зависимости;
- Г) первой (слабой) и второй (средней) форм зависимости;
- Д) второй (средней) и третьей (сильной) форм зависимости.

10. Сколько принято различать форм зависимости от траектории развития:

- А) 1;
- Б) 2;
- В) 3;
- Г) 4;
- Д) 5.

### **Итоговое задание по дисциплине «Институциональная экономика»**

Для очного отделения – групповая практическая работа по структуре работы; для заочного отделения – самостоятельная

работа в межсессионный период.

Оценить степень институциональной и функциональной открытости экономики Свердловской области.

*Структура работы:*

1. Общая характеристика Свердловской области.
2. Административно-территориальное деление.
3. Транспортная инфраструктура.
4. Основные показатели социально-экономического развития.
5. Перечень и местоположение крупнейших предприятий области.
6. Перечень направлений развития малого бизнеса.

Анализ эффективности деятельности исполнительной власти области по стимулированию экономического роста и развития: провести оценку степени институциональной и функциональной открытости экономики области.

Институциональная открытость подразумевает под собой совокупность различных институтов, некоторые из которых способствуют повышению степени открытости национальной экономики, а некоторые препятствуют, а также всевозможных правил, условий, норм и методов регулирования движения товаров, кредитов и инвестиционных потоков.

Анализ институциональной открытости следует проводить по трём основным формам экономического взаимодействия национальной (региональной) экономики с другими странами: международной торговле, международному инвестированию и международному кредитованию.

В табл. 1 приведена структура институционального анализа степени открытости экономики (национальный и региональный уровни).

Таблица 1.

**Структура институционального анализа  
степени открытости экономики**

Операции резидентов и нерезидентов	Институциональная открытость
Международная торговля (на входе)	1) организации: регулирующие степень открытости и принимающие участие в экономическом процессе; 2) институты (нормы): ограничения при импорте товаров и услуг в страну [тарифные (таможенные пошлины) и нетарифные (лицензирование и квотирование импорта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, компенсационные сборы, добровольные ограничения экспорта; таможенные формальности, технические стандарты и норма, санитарные и ветеринарные нормы, требования к упаковке, маркировке; методы регулирования]; 3) акторы (предприятия).
Международные инвестиции (на входе)	1) организации: инвестиционные фонды, международные корпорации; органы государственной власти; 2) институты (нормы): условия ведения нерезидентами бизнеса в стране (создание фирм, СП), специальные режимы; 2) акторы (предприятия).
Международные кредиты и займы (на входе)	1) организации: органы государственной власти; иностранные кредитные организации; 2) институты (нормы): условия получения резидентами кредитов и займов на мировых рынках; 3) акторы (предприятия).

Институциональный анализ международной торговли можно свести в табл. 2.

Таблица 2.

**Анализ институтов и организаций  
в рамках международной торговли**

Система:	область
Основная норма:	степень институциональной открытости
Институты, организации	Субнорма (экспорт/ импорт)
Институты (нормы)	
Организации	
Акторы	

Институциональный анализ международных инвестиционных отношений можно свести в табл. 3.

Таблица 3.

**Анализ институтов и организаций  
в рамках инвестиционных отношений**

Система:	область	Характеристика
Основная норма:	степень институциональной открытости	
Институты, организации	Субнорма (принятые иностранные инвестиции)	
Институты (нормы)		
Законы		
Действующие инвестиционные рейтинги		
Информационная политика		
Организации		
Акторы		

Институциональный анализ международных кредитных отношений можно свести в табл. 4.

Таблица 4.

**Анализ институтов и организаций  
в рамках международных кредитных отношений**

Система:	область	
Основная норма:	степень институциональной открытости	
Институты, организации	Субнорма (международные кредиты и займы)	
Институты (нормы)		
Законы		
Действующие инвестиционные рейтинги		
Организации		
Акторы		

Степень функциональной открытости оценивается количественно также по трём основным формам экономического

взаимодействия национальной экономики (региона) с другими странами: международная торговля, международное кредитование и международное инвестирование.

*Выводы:*

- Оценка плотности институциональной среды в пространстве экспортных и импортных потоков.
- Характеристика пространства инвестиционных потоков.
- Характеристика пространства кредитных потоков.

### **Вопросы для подготовки к экзамену по дисциплине «Институциональная экономика»**

1. Предмет и причины возникновения институциональной экономики как науки.
2. Пределы применимости неоклассической экономической теории.
3. Основные идеи «старых» институционалистов, их отличие от неоклассики.
4. Неинституциональное направление экономической теории.
5. Новая институциональная экономика.
6. Модели поведения человека в институциональной экономике.
7. Институты: понятия, функции; институциональная среда.
8. Институциональная структура общества. Институты формальные и неформальные и их взаимодействие.
9. Ситуации «невидимая рука» и «дилемма заключенных». Роль достоверных обязательств. Функции института в ситуации «дилемма заключенных».
10. Ситуация координация. Функции института в ситуации координации.
11. Ситуация неравенства. Функции института в ситуации неравенства.
12. Правила, санкции, их классификация.
13. Система общественного контроля. Характеристика

механизмов принуждения к соблюдению правил.

14. Влияние институтов на эффективность экономической системы.

15. Понятие нормы и ее составляющие. Соглашения. Соотношение соглашений.

16. Трансакции и их виды.

17. Трансформационные и трансакционные издержки.

18. Классификация трансакционных издержек и способы их минимизации.

19. Проблемы измерения трансакционных издержек.

20. Понятие и спецификация прав собственности. Пучок правомочий по А. Оноре и расщепление прав собственности.

21. Внешние эффекты. Теорема Коуза-Стиглера.

22. Альтернативные режимы прав собственности (общедоступная, государственная, частная, коллективная).

23. Наивная теория прав собственности (Демсец).

24. Теория групп со специфическими интересами (Олсон).

25. Теория рентоориентированного поведения.

26. Контракты: сущность, типы и особенности.

27. Ограниченная рациональность и неполнота контракта.

28. Асимметрия информации и оппортунистическое поведение.

29. Фирма в неоклассической теории.

30. Контрактная теория фирмы.

31. Теории фирмы в модели «принципал-агент».

32. Теория фирмы как отношений найма.

33. Фирма как способ организации сделки.

34. Теория фирмы с позиции прав собственности.

35. Альтернативные формы экономических организаций: частнопредпринимательская фирма.

36. Альтернативные формы экономических организаций: товарищество,

37. Альтернативные формы экономических организаций: акционерное общество. Отделение собственности от контроля,

38. Альтернативные формы экономических организаций: регулируемые фирмы.



39. Альтернативные формы экономических организаций: государственные предприятия.
40. Альтернативные формы экономических организаций: некоммерческие организации.
41. Альтернативные формы экономических организаций: фирмы с рабочим самоуправлением.
42. Теоретические подходы к определению теории государства: теория насилия.
43. Теоретические подходы к определению теории государства: теория общественного договора
44. Модель государства Д. Норта.
45. Стабильность институциональной структуры и институциональные изменения.
46. Модель институциональных изменений Д. Норта.
47. Институциональные изменения и зависимость от пути развития.
48. Представители «старого» институционализма и их научные достижения (не менее 3 представителей на выбор студента).
49. Представители неoinституционального направления экономической теории и их научные достижения (не менее 3 представителей на выбор студента).
50. Представители нового институционализма и их научные достижения.

### **Вариант экзаменационного теста**

*1. Что выступает предметом изучения институциональной экономики:*

- А) проблема повышения эффективности в условиях ограниченных ресурсов на микроуровне;
- Б) механизмы и направления реализации экономической политики государства на макроуровне;
- В) роль формальных и неформальных институтов в области принятия решений и формирования экономической политики на микро- и макроуровне;
- Г) проблема обеспечения устойчивого экономического развития, поддержания безубыточности и рентабельности хозяйствующих субъектов;

Д) проблема поддержания макроэкономического равновесия, ликвидация безработицы и осуществление стабилизационных мероприятий, предотвращающих резкие циклические колебания в экономике.

2. *Перечислите этапы развития институционализма:*

---

3. *Старый институционализм возник на рубеже веков:*

- А) XVI – XVII
- Б) XVII – XVIII
- В) XVIII – XIX
- Г) XIX – XX
- Д) XX – XX

4. *Возникновение институционализма связывают со следующей экономической школой (направлением):*

- А) австрийской;
- Б) исторической;
- В) кейнсианской;
- Г) классической;
- Д) меркантилистской.

5. *К наиболее известным представителям «старого» институционализма относятся:*

- А) Армен Алчян;
- Б) Торстейн Веблен;
- В) Рональд Коуз;
- Г) Дуглас Норт;
- Д) Герберт Саймон.

6. *Какие факторы не учитываются классической экономической теорией, но принимаются во внимание в институциональной экономике?*

- А) фактор неполноты информации;
- Б) фактор недоопределенности прав собственности;
- В) факторы неопределенности (ожидания);
- Г) факторы неких коллективных действий в ситуации;
- Д) ни один из перечисленных факторов;
- Е) все перечисленные факторы.

7. *Кто из авторов критиковал принцип рационализма, лежащий в основе неоклассической экономической теории?*

- А) Д. Коммонс;
- Б) Р. Коуз;
- В) Т. Веблен;
- Г) Д. Норт;

8. Кто из авторов предложил базовое определение понятия «Институт»?

- А) Д. Коммонс;
- Б) Р.Коуз;
- В) Т. Веблен;
- Г) Д. Норт.

9. Если полностью отсутствует наказание за явное нарушение правил в обществе, то это означает:

- А) правило не является институтом;
- Б) отсутствие института;
- В) не полную сформированность института;
- Г) слабую государственную власть.

10. Правила, закрепленные законодательно, являются:

- А) формальными институтами;
- Б) неформальными институтами.

11. Чем определяется большая устойчивость неформальных норм?

- А) длительностью их эволюции и обществом;
- Б) искусственным установлением сверху;
- В) судебной практикой;
- Г) законодательством.

12. Что такое транзакционные издержки?

- А) это издержки, связанные с производством продукции;
- Б) это издержки, связанные с производством товаров и услуг;
- В) это издержки на покупку сырья и материалов;
- Г) это издержки, обеспечивающие переход прав собственности из одних рук в другие и охрану этих прав.

13. Какие издержки не относятся к транзакционным?

- А) издержки поиска информации;
- Б) издержки оппортунистического поведения;
- В) издержки обслуживания станков и оборудования;
- Г) издержки прав собственности.

14. Выберите из приведенного ниже ряда те институциональные рамки, которые подпадают под определение соглашения:

- А) при грозе не находиться вблизи высоких деревьев;
- Б) поведение за столом;
- В) потерявшимся в лесу, первым делом сориентироваться на север по мху и другим приметам;
- Г) поведение в общественных местах.

15. Предположим, в игре существует два равновесных по Нэшу

*исхода. О какой проблеме идет речь?*

- А) совместимости;
- Б) координации;
- В) справедливости;
- Г) кооперации.

*16. План действий, который обеспечивает участнику максимальную полезность вне зависимости от действий другого участника называется:*

- А) доминирующей стратегией;
- Б) равновесием по Нэшу;
- В) равновесием по Штакельбергу;
- Г) равновесием по Парето.

*17. Какое институциональное решение можно предложить для проблемы отказа от данного слова одной из сторон контракта, описанной Макиавелли следующим образом:*

- А) заплатить за оппортунизм партнера той же монетой – нарушить обещание раньше, чем он сам;
- Б) использовать норму эмпатии;
- В) выбрать такую форму контракта, чтобы его было выгодней исполнить, чем нарушить;
- Г) выбрать другого партнера.

*18. Сколько основных форм рациональности существует согласно О.Уильямсону?*

- А) 1;
- Б) 2;
- В) 3;
- Г) 4.

*19. Обозначьте модель экономического человека, которую предложил У. Меклин:*

- А) REMM;
- Б) SRSM;
- В) OSAM;
- Г) человек деятельный.

*20. Назовите самую слабую форму ориентации на собственный интерес:*

- А) запутывание;
- Б) искажение информации;
- В) оппортунизм;
- Г) послушание.

*21. В чем заключается подход континентальной системы права к понятию права собственности:*

- А) право собственности является неделимым и неограниченным;
- Б) допускается дробление на частные правомочия отдельных лиц;
- В) заключается в правоспособности, дееспособности и деликтоспособности;
- Г) заключается в способности приобретать эти права и распоряжаться ими по своему усмотрению.

*22. Что понимается под спецификацией права собственности:*

- А) введение режима общего доступа к ресурсу;
- Б) исключение третьих лиц из свободного доступа к ресурсу;
- В) ограничение третьих лиц в праве доступа к ресурсу;
- Г) определение порядка доступа третьих лиц к ресурсу.

*23. Размывание прав собственности трактуется как:*

- А) абсолютная спецификация;
- Б) дифференциация прав собственности;
- В) неполная спецификация;
- Г) расщепление права собственности.

*24. Экстерналиями в институциональной экономике принято называть:*

- А) асимметрию информации;
- Б) внешние эффекты;
- В) несколько одновременных равновесий Нэша;
- Г) определенный уникальный тип ресурса.

*25. Под внешними эффектами принято понимать:*

- А) дополнительные издержки или выгоды, не получившие отражения в ценах;
- Б) накладные расходы;
- В) расходы на рекламу;
- Г) убытки от неправильно выбранной стратегии.

*26. Проблема внешних эффектов в неоклассической теории традиционно связывалась с:*

- А) «фиаско государства»;
- Б) «фиаско рынка»;
- В) безработицей;
- Г) устойчивым рыночным равновесием.

*27. Какое действие в институциональной экономике осуществляется посредством контракта:*

- А) вознаграждение за оказание информационно-консалтинговых услуг;
- Б) доверительное управление имуществом собственника;
- В) наем/увольнение работников;
- Г) передача прав собственности на блага.

28. Многообразие форм контрактных отношений в институциональной экономике зависит от:

- А) отраслевой принадлежности фирм участниц контрактных отношений;
- Б) правовых норм государства;
- В) различий транзакционных издержек и деловой практики;
- Г) специфики предмета контрактных отношений.

29. Неполные контракты позволяют сторонам:

- А) исключить возможность возникновения обстоятельств непреодолимой силы;
- Б) гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства;
- В) одновременно закрепить распределение всех возможных издержек и выгод по контракту;
- Г) формально закрепить все существенные условия контракта на период его действия.

30. Ф. Найт и Р. Коуз впервые предложили объяснить роль фирмы как:

- А) института, обеспечивающего распределение риска;
- Б) максимизатора риска;
- В) оптимальную форму контракта;
- Г) универсальную предпринимательскую структуру.

31. Что представляют собой транзакционные издержки с точки зрения экономической теории контрактов?

- А) имплицитные затраты на обеспечение выполнения внутренних контрактов;
- Б) эксплицитные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов;
- В) явные и неявные затраты на обеспечение выполнения внутренних контрактов;
- Г) явные и неявные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов.

32. Что определяют транзакционные издержки с позиции размера фирмы?

- А) верхнюю границу фирмы;
- Б) нижнюю границу фирмы;
- В) эффективную границу фирмы;
- Г) максимальный размер.

33. Низкий уровень каких издержек характерен для U-фирмы?

- А) асимметрии информации;
- Б) оппортунистического поведения;
- В) организационных;

Г) транзакционных.

*34. Кто такой принципал в контрактной теории фирмы:*

- А) агент;
- Б) владелец;
- В) консультант;
- Г) менеджер.

*35. Сколько существует способов контроля за деятельностью управляющих?*

- А) 4;
- Б) 5;
- В) 6;
- Г) 7.

*36. Благодаря чему усугубляется конфликт между интересами собственников и менеджерами:*

- А) асимметрии информации;
- Б) доминированию неформальных правил;
- В) неполноте контрактов;
- Г) разветвленности иерархии и усложнению связей.

*37. Что происходит, когда государство берет на себя функции спецификации и защиты прав собственности?*

- А) возникают отрицательные внешние эффекты;
- Б) возникает значительная экономия от масштаба;
- В) возникают положительные эффекты;
- Г) наблюдается снижающаяся отдача от масштаба.

*38. С именем какого ученого связана теория общественного договора, объясняющая существование государства?*

- А) Д. Дидро;
- Б) Дж. Локк;
- В) Т. Гоббс;
- Г) Ш.Л.Монтескье.

*39. Проявлением чего является насилие в рамках институциональной экономической теории?*

- А) влияния;
- Б) жестокости;
- В) власти;
- Г) силы.

*40. Что предполагает модель «государство - стационарный бандит» Макгира – Олсона?*

- А) государство имеет право взимать налоги, и при этом оно пытается вести себя как дискриминирующий монополист;
- Б) государство обменивает ряд услуг, которые можно назвать «защита

и правосудие, на налоги;

В) монопольная власть правителя, проявляющаяся в его возможности увеличивать налоги и произвольно менять права собственности, ограничена;

Г) у правителя есть конкуренты, которые могут предоставлять населению тот же набор услуг, что и сам правитель.

**Бланк ответов  
на экзаменационный тест по дисциплине  
«Институциональная экономика»**

**Ф.И.О. студента**\_\_\_\_\_

**курс** \_\_\_\_\_ **группа** \_\_\_\_\_ **дата написания** \_\_\_\_\_

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40

Подпись студента\_\_\_\_\_

Полученный результат: верно\_\_\_\_\_ неверно\_\_\_\_\_

Оценка\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(Подпись преподавателя)



**Учебно-методическое и информационное  
обеспечение дисциплины  
Основная литература**

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учеб. пособие. – М.: Экономистъ, 2006. – 254 с.
2. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: учебник. 9-е изд., доп. М.: Дело и сервис, МФПА 2009. - 416 с.
3. Архипов А.И., Большаков А.К., Дерябина М.А. Экономика: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Проспект, ТК Велби, 2008. – 848 с.
4. Базылев Н.И., Гурко С.П., Базылева М.Н. Микроэкономика: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, Термика, 2004. – 108 с.
5. Бренделева Е.А. Неинституциональная экономическая теория: Учеб. пособие / Е.А. Бренделева; под общ. ред. А.В. Сидоровича. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 352 с.
6. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Макроэкономика. 2-е изд. СПб.: Питер, 2008. – 240 с.
7. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: учебное пособие. Стандарт третьего поколения. - СПб: Питер, 2013. – 256 с.
8. Вольчик В.В. Лекции по институциональной экономике. <http://institutional.narod.ru/>.
9. Добрынин А.И., Тарасевич Л.С. Экономическая теория. 3-е изд., доп. и испр. - СПб: ГУЭФ, Питер, 2008. – 544 с.
10. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 704 с.
11. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общей ред. д.э.н., проф. А. А. Аузана. М.: Инфра-М, 2010 г. – 703 с.
12. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.
13. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика. Курс лекций. <http://institutional.narod.ru/>.
14. Норт Д. Институты, институциональные изменения и

функционирование экономики. М.: Начала, 1997. – 180 с.

15. Рудакова И.Е. Экономическая теория. Вводный курс. Микроэкономика: учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 576 с.

16. Олейник А.Н. Институциональная экономика. - М.: ИНФРА-М, 2012. – 416 с.

17. Скоробогатов А.С. Институциональная экономика. <http://institutional.narod.ru/>

18. Черемных Ю.Н. Микроэкономика. Продвинутый уровень: учебник. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 844 с.

### **Дополнительная литература**

19. Бродская Т.Г., Видяпин В.И., Добрынин А.И., Дятлов С.А., Журавлева Г.П., Селищев А.С., Тарасевич Л.С. Макроэкономика: учеб. пособие. М.: РИОР, 2007. – 280 с.

20. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: курс лекций. – М.: НФПК, 2007. – 237 с.

21. Литвинцева Г.П. Институциональная экономическая теория - учебник 2003 <http://bookzooka.com/book>

22. Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): учебник / кол. авт.; под ред. Проф. А.Г. Грязновой и проф. А.Ю. Юданова. 3-е изд., стер. М: КНОРУС, 2007. - 672 с.

23. Тамбовцев В.Л. Теория государственного регулирования экономики: учебное пособие. М.: Инфра – М, 2009. – 160 с.

24. Чеканский А.Н., Фролова Н.Л. Микроэкономика. Промежуточный уровень: учебник. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 382 с.

25. Чепурин М.Н. и др. Курс экономической теории: учеб. для студентов вузов по экон. спец. / под общ. ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. 6-е изд., доп. и перераб. - Киров: АСА, 2007. - 848 с.

26. Экономическая теория для бизнес-школ: учебник. М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 448 с.

27. Юдкевич М.М. Институциональная экономика: метод. материалы. - М.: НФПК, 2007. – 78 с.

28. Структурная и институциональная модернизация экономики России: секторальный анализ в контексте мирового развития / Отв. ред. Ю.В. Куренков; Ин-т мировой экономики и

международ. от-ний РАН. – М.: Наука, 2006. – 415 с.

**Образовательные и профессиональные ресурсы  
удаленного доступа**

1. Сервер органов государственной власти РФ // <http://www.gov.ru>
2. Субъекты России в сети Internet // [www.gov.ru/main/regions/regioni-44.html](http://www.gov.ru/main/regions/regioni-44.html)
3. Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» // [www.ecsoman.edu.ru](http://www.ecsoman.edu.ru)
4. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом» // [www.dis.ru/manag](http://www.dis.ru/manag)
5. Журнал «Российский журнал менеджмента» // [www.rjm.ru](http://www.rjm.ru)
6. Вестник Ассоциации менеджеров // [www.vam.amr.ru](http://www.vam.amr.ru)
7. Журнал институциональных исследований // [www.http://institutional.narod.ru/jis/jis.htm](http://www.institutional.narod.ru/jis/jis.htm)

Толстых Ольга Анатольевна  
Трофимова Оксана Александровна

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

Учебное пособие

Научный редактор О.А. Толстых

Подписано в печать 02.12.2014 Формат А5  
Бумага для множительных аппаратов. Гарнитура Times New Roman.  
Усл.п.л. 13,02 Тираж 500 экз. Заказ № 4478  
Уральский государственный педагогический университет  
620017 Екатеринбург, пр. Космонавтов, 26